

doc  
CA1  
EA  
062  
EXF  
2007



# Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2007



Affaires étrangères et  
Commerce international Canada

Foreign Affairs and  
International Trade Canada

Canada

ISBN : 978-0-662-69861-6

N° de catalogue : ITI-2/2007

© Sa Majesté la Reine du Canada, représentée par le ministre du Commerce international, 2007

**Veillez consulter notre base de données des obstacles au commerce en ligne au site Web à l'adresse [www.basededonnees-rcami.gc.ca](http://www.basededonnees-rcami.gc.ca).**

Affaires étrangères et Commerce international Canada a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours des ambassades et des missions canadiennes à l'étranger, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et territoriaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation jusqu'en mai 2007.

Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux - 2007 définit les enjeux auxquels sont confrontés les exportateurs et investisseurs canadiens relativement à l'accès aux marchés. Ce document est disponible en ligne au : [www.rcami.gc.ca](http://www.rcami.gc.ca).

## À propos de ce document

DOCS  
CA1 EA 062 EXF  
2007  
Canada's international market  
access report ... -- :  
18115223

2007  
b2127626(F)  
b4127638(E)  
c2095609

18-115-223(F) 18-115-230(F)

# Table des Matières

1. Introduction .....	3
2. Commerce de produits et de services au Canada .....	6
Améliorer l'accès aux marchés pour le commerce des produits ...	6
Bois d'œuvre résineux .....	7
Encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) .....	8
Améliorer l'accès aux marchés pour le commerce des services .....	9
3. Améliorer l'efficacité des règles internationales .....	11
Le Canada et l'Organisation mondiale du commerce .....	11
4. Ouverture sur l'Amérique du Nord .....	14
États-Unis .....	14
L'Accord de libre-échange nord-américain .....	15
Mexique .....	17
5. Ouverture sur l'Asie .....	18
Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) .....	18
Chine .....	18
Hong Kong .....	19
Inde .....	19
République de Corée .....	20
Japon .....	20
Taïpei chinois (Taïwan) .....	21
Association des Nations de l'Asie du Sud-Est .....	22
Singapour .....	22
Vietnam .....	22

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

JUN 15 2007

Library of Parliament  
Bibliothèque du Parlement

<b>6. Ouverture sur l'Europe</b> .....	<b>23</b>
Union européenne .....	23
Association européenne de libre-échange .....	24
<b>7. Ouverture sur l'Amérique latine et les Caraïbes</b> .....	<b>25</b>
Mercosur, Brésil et Venezuela .....	25
Chili .....	25
Communauté andine .....	26
Amérique centrale et Caraïbes .....	26
<b>8. Ouverture sur d'autres marchés importants</b> .....	<b>28</b>
Australie .....	28
Nouvelle-Zélande .....	28
Russie .....	28
Kazakhstan .....	29
Ukraine .....	29
Afrique subsaharienne .....	29
Moyen-Orient et Afrique du Nord .....	30
<b>9. Investissement</b> .....	<b>32</b>
Science, technologie et innovation .....	33
<b>10. Glossaire</b> .....	<b>35</b>
<b>11. Liste des acronymes</b> .....	<b>38</b>

# Introduction

De nos jours, les engagements commerciaux mondiaux revêtent des dimensions qui vont bien au-delà des traditionnelles activités d'importation et d'exportation de produits et de services. Ils englobent l'investissement – étranger et intérieur, les collaborations commerciales et les partenariats technologiques. Ils portent aussi sur les chaînes de valeur mondiales et le développement de réseaux internationaux et régionaux complexes de finances, de production et de distribution de part et d'autre des frontières.

Dans cette nouvelle dynamique, les produits, les services et les personnes – alimentés par les capitaux étrangers dans les deux directions – traversent les frontières comme jamais auparavant. La concurrence mondiale pour la technologie, le talent et le capital augmentent et s'intensifient de façon significative.

Le Canada est une nation commerçante, et sa prospérité dépend de sa capacité à aider les Canadiens à établir des liens avec les occasions d'affaires internationales.

Les entreprises comme les investisseurs doivent pouvoir tirer parti d'outils et de renseignements d'affaires efficaces pour comprendre et atténuer les risques que comportent les marchés étrangers. Il faut donc mettre à leur disposition des renseignements précis et opportuns sur les obstacles au commerce et à l'investissement répertoriés sur les principaux marchés mondiaux, et sur les actions du gouvernement du Canada visant à faire tomber ces barrières.

Ce rapport, auquel s'ajoute une base de données, intitulé *Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux (RCAMI)*, est une composante clé des efforts ininterrompus que déploie le Canada pour que les entreprises et les investisseurs, d'une part sachent à quoi s'attendre sur les marchés étrangers et, d'autre part, prennent connaissance des mesures que prend le gouvernement pour leur donner l'accès dont ils ont besoin pour réussir sur la scène internationale.

Le RCAMI présente les dispositions que prend le Canada pour accroître davantage l'accès aux marchés étrangers en 2007, et met en évidence les nombreuses réussites

de l'année dernière. Il donne l'information la plus récente sur le type d'obstacles commerciaux auxquels se heurtent les sociétés canadiennes dans des marchés clés partout dans le monde.

À ce titre, il constitue un outil précieux dont les entreprises et les investisseurs canadiens peuvent se servir pour planifier leurs activités internationales.

Il aide également le gouvernement du Canada à élaborer des stratégies pertinentes du point de vue commercial pour améliorer l'accès du Canada aux marchés et aux secteurs mondiaux.

La base de données Internet (instantané d'écran ci-dessous et à la page 4) qui accompagne ce rapport répertorie des obstacles commerciaux internationaux précis et peut être consultée à [www.basededonnees-rcami.gc.ca](http://www.basededonnees-rcami.gc.ca). Ce site Web donne une information à jour sur le type d'aide

## Recherche d'obstacles au commerce

Bienvenue dans la base de données du RCAMI sur les obstacles au commerce, un complément de l'édition de 2007 de *Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux (RCAMI)*. Cette base de données est destinée principalement aux entreprises canadiennes qui examinent les choix et possibilités qui s'offrent à elles dans le domaine de l'exportation, et vise à les informer des obstacles commerciaux particuliers auxquels elles pourraient être confrontées.

Mots clés

Secteur

Code du produit

Pays

Recherche

Recommencer

™ Veuillez noter que la base de données est actuellement en cours d'élaboration et ne fait donc pas la nomenclature complète de tous les obstacles au commerce; des renseignements sont ajoutés, modifiés et/ou supprimés de façon continue. Votre collaboration est grandement appréciée.™

Recherche d'obstacle au commerce par mot-clé, code de produit ou pays.

que le gouvernement du Canada apporte aux entreprises et aux investisseurs canadiens, afin qu'ils puissent saisir des occasions mondiales et faire fond sur les richesses et la prospérité qui sont indispensables au bien-être de notre pays.

Les exportateurs et les investisseurs canadiens qui exercent des activités à l'étranger sont invités à faire parvenir leurs témoignages directement au ministère, de même que la description des obstacles auxquels ils se heurtent sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations professionnelles et toutes les organisations concernées à nous transmettre des renseignements précis sur les barrières tarifaires et non tarifaires, et sur tout autre irritant commercial. Les entreprises sont invitées à nous faire part, en toute confidentialité, de tout problème à l'adresse suivante :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et à l'investissement »

Affaires étrangères et Commerce  
international Canada (CSL)

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Télé. : 613-944-7981

Courriel : Consultations@international.gc.ca

### Résultats de la recherche

Critères de recherche : Mots clés=(Tous); Secteur=(Tous); Code du produit=(Tous); Pays=(Tous)

Obstacles au commerce	Pays
Amendement Byrd	États-Unis d'Amérique
Appel d'offres pour le soja	Corée, République
Assurances	Malaisie
Automobiles	Chili
Bois d'œuvre	États-Unis d'Amérique
Bois d'œuvre d'épinette, de pin et de sapin et contreplaqué de résineux	Japon
Buy America	États-Unis d'Amérique
Certification des produits forestiers	États-Unis d'Amérique
Contrôles sélectifs des mouvements de capitaux	Malaisie
Déchets	États-Unis d'Amérique
Électricité	États-Unis d'Amérique
Encéphalopathie Spongiforme Bovine (ESB)	Afrique du Sud, Antigua et Barbuda, Argentine, Australie, Bahamas, Barbade, Brésil, Chili, El Salvador, Guatemala, Honduras, Inde, Jamaïque, Malaisie, Nicaragua, Pakistan, République dominicaine, Sainte-Lucie, Singapour, Trinité et Tobago, Turquie, Uruguay
Encéphalopathie Spongiforme Bovine (ESB)	Chine
Huile de canola	Inde
Taxe de renouvellement de la marine marchande	Brésil
Télécommunications	Chine

Nouvelle recherche

Liste des obstacles  
au commerce.

### Huile de canola

Secteur : Agriculture, aliments et boissons

Code du produit : 1514 - Huiles de navette, de colza ou de moutarde

Description du produit : Huile de canola

Mesure : Droits de douane et réglementation visant les produits génétiquement modifiés

Pays : Inde

Province/Territoire : (Tous)

Description de la mesure : Le Canada cherche à améliorer son accès aux marchés de l'huile de canola afin d'accroître la compétitivité de celle-ci par rapport à d'autres huiles comestibles et de se tailler une part du vaste marché indien pour ces huiles, qui est en croissance. Les droits de douane imposés par l'Inde sur les huiles comestibles sont très variables. Par exemple, les droits de douane en vigueur sur l'huile de canola brute (75 %) sont nettement plus élevés que ceux appliqués à l'huile de soja (45 %). Le Canada demande l'équité en matière tarifaire pour ce qui est des importations d'huile de canola brute et raffinée en Inde comparativement aux importations d'huile comestibles comparables. Le Canada demande également que des précisions soient fournies concernant la procédure d'approbation par l'Inde des produits génétiquement modifiés, étant donné que cette procédure pourrait limiter les exportations d'huile de canola. En particulier, le Canada demande que l'huile de canola soit traitée d'une manière comparable à celle des huiles comestibles telles que l'huile de soja pour l'application des exigences indiennes d'étiquetage des organismes transgéniques.

Portrait de la situation : Des représentants canadiens ont écrit aux autorités indiennes et ont tenu des pourparlers de haut niveau afin d'obtenir un accès équitable pour l'huile de canola. Le Canada continue de demander une réduction des droits de douane perçus sur l'huile de canola, notamment en raison des récentes réductions de tarifs sur certaines importations d'huiles comestibles par suite de la hausse de prix des produits de base et de la faible production intérieure.

Analyse et proposition : Le Canada poursuivra ses efforts pour obtenir la parité tarifaire entre l'huile de canola et d'autres produits concurrents, comme l'huile de soja, ainsi que pour mettre fin à la progressivité tarifaire (faibles droits de douane pour les matières premières et élevés pour les produits transformés).

Contact : M. David McKinnon Délégué commercial principal Haut-commissariat du Canada en Inde 7/8 Shantipath, Chanakyapuri, New Delhi (Inde) Téléphone : (011-91-11) 4178-2000 Télécopieur : (011-91-11) 4178-2041 (011-91-11) 4178-2041 David.Mckinnon@international.gc.ca

Liens Web : <http://www.canola-council.org>

Dernière révision/modification : 2007-05-22

Donne une description de l'obstacle  
au commerce.

## Tendances du commerce et de l'investissement au Canada

Le Canada a continué d'enregistrer de solides résultats économiques en 2006, avec une croissance de 2,7 % du produit intérieur brut (PIB) réel. Cette hausse provient principalement des dépenses de consommation et des investissements non-résidentiels.

Les tendances suivantes ont caractérisé le commerce et l'investissement au Canada en 2006 :

- Les exportations de biens et de services ont augmenté de 1,1 % pour totaliser 523,7 milliards de dollars en 2006, ce qui représente environ 36,4 % du PIB canadien. On enregistre une augmentation des exportations dans toutes les grandes catégories en 2006, les produits et matériaux industriels venant en tête avec une hausse de 11,9 %, sauf dans celles des produits forestiers, des produits automobiles et des produits énergétiques, où les exportations ont fléchi de 8,6 %, de 6 % et de 0,4 % respectivement.
- Les importations ont surpassé les exportations, croissant de 4,2 % pour se chiffrer à 486,5 milliards de dollars. Par conséquent, la balance commerciale a reculé de 13,9 milliards, ce qui correspond approximativement au double de la réduction de la balance des paiements courants par rapport à l'année précédente.
- L'excédent annuel des marchandises est responsable de la plus grande partie de ce déclin, car il a connu une chute de 10,6 milliards et s'est établi à 54,3 milliards. L'excédent commercial des marchandises avec les États-Unis a reculé d'environ 11 %, se chiffrant à 96,9 milliards de dollars, mais il est toujours à l'origine de la totalité de l'excédent commercial. Au chapitre des échanges de marchandises avec le reste du monde, le déficit commercial du Canada s'est quelque peu allégé, passant à 42,7 milliards comparativement à 43,9 milliards de dollars en 2005.
- Bien que les exportations de services aient augmenté et atteint 65,1 milliards de dollars en 2006, le déficit des services a atteint le chiffre record de 17,1 milliards, une hausse par rapport aux 13,7 milliards enregistrés en 2005; les importations ont quant à elle dépassé les 82,2 milliards. Les 3,4 milliards qui sont venus s'ajouter au déficit proviennent en bonne partie des frais de déplacement (prix des billets) et des autres dépenses liées aux déplacements des Canadiens qui voyagent à l'étranger et à un accroissement du déficit dans les services de transport.
- Les investissements directs canadiens à l'étranger ont atteint 47,8 milliards de dollars, dont 3,8 milliards ont été consacrés aux acquisitions. Plus des trois quarts des investissements directs canadiens dans les économies étrangères en 2006 sont allés au secteur des finances et des assurances (37,6 milliards). Les États-Unis ont reçu la majeure partie de ces investissements
- Les investissements étrangers directs (IED) au Canada ont totalisé 75,6 milliards de dollars en 2006, un chiffre qui n'a été dépassé qu'une seule fois depuis qu'on compile cette statistique, et ce sont les acquisitions qui ont largement dominé. Le Royaume-Uni et les États-Unis ont été les principaux investisseurs directs au Canada en 2006, avec des investissements respectifs de 22,2 et de 20,9 milliards de dollars.

## 2. Le commerce de produits et de services au Canada

### Améliorer l'accès aux marchés pour le commerce des produits

Le Canada est déterminé à veiller à ce que ses producteurs de marchandises disposent de modalités d'accès concurrentielles aux marchés internationaux grâce à divers moyens, y compris les ententes commerciales multilatérales et bilatérales.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est le forum par l'intermédiaire duquel le Canada négocie multilatéralement ses ententes commerciales, et constitue le fondement de la politique commerciale de notre pays. À l'heure actuelle, l'OMC est dans sa neuvième ronde de négociations commerciales, appelée le Programme de Doha pour le développement. Dans le cadre de ces négociations, les priorités du Canada en matière d'amélioration de l'accès aux marchés des marchandises sont entre autres les suivantes :

- obtenir des réductions importantes ou l'élimination des droits de douane sur des produits qui intéressent les exportateurs canadiens (ce qui comprend des engagements exécutoires sur les tarifs maximum qui seraient inférieurs aux tarifs appliqués actuellement);
- parvenir à une plus grande uniformisation des règles du jeu pour les produits agricoles et les produits agroalimentaires, au moyen de :

- l'élimination des subventions à l'exportation;
- la réduction du soutien interne ayant un effet de distorsion sur les échanges et l'application de disciplines plus strictes à cet égard;
- parvenir à des améliorations réelles de l'accès aux marchés grâce à la réduction des tarifs imposés aux exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires;
- obtenir des règles de discipline améliorées concernant les subventions ainsi qu'une plus grande transparence et une plus grande prévisibilité dans l'utilisation des recours commerciaux (p. ex. les mesures antidumping) par nos partenaires commerciaux;
- obtenir l'établissement de règles fermes et exécutoires en matière de facilitation du commerce en misant sur les obligations existantes de l'OMC sur la transparence et les formalités douanières.

En tant que complément au système multilatéral, le Canada cherche aussi à améliorer l'accès aux marchés des marchandises sur une base bilatérale, y compris grâce aux négociations bilatérales et régionales en cours sur des accords de libre-échange. Les négociations qui ont lieu actuellement se font avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, l'Association européenne de

### Consultation et sensibilisation concernant le programme commercial du Canada

La consultation efficace des Canadiens est essentielle à l'élaboration et à la mise en œuvre de toutes les politiques et initiatives importantes touchant le commerce international. C'est pourquoi le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international dispose depuis longtemps d'un cadre de consultation publique et de sensibilisation

visant à faire participer les Canadiens à l'établissement des politiques et des initiatives commerciales. Par exemple, le Ministère gère un éventail de mécanismes de consultation permanents et spéciaux pour tenir compte des points de vue, priorités et intérêts de tous les Canadiens, des autres ordres de gouvernement, des municipalités, de

l'industrie, des organisations non gouvernementales et des groupes de défense de l'intérêt public dans l'élaboration du programme commercial du Canada. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site [www.international.gc.ca/tna-nac/consult-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/consult-fr.asp).



libre-échange, la Corée et Singapour. Outre ces négociations en cours, le Canada étudie la possibilité d'entreprendre des négociations de libre-échange avec les pays de la Communauté andine, du Marché commun des Caraïbes (CARICOM) et de la République dominicaine. Des accords de libre-échange avec ces partenaires commerciaux pourraient accorder des avantages commerciaux dans un large éventail de secteurs des marchandises, notamment dans l'agriculture, les pêches, l'industrie forestière et les produits industriels. Par exemple, en éliminant ou en réduisant les droits de douane, les ententes de libre-échange apporteraient de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de produits tels que le bœuf, le porc, les grains, les fruits et légumes, les maisons préfabriquées, les produits chimiques, les engrais et le matériel générateur d'électricité. Les négociations commerciales offriront également au Canada la possibilité de discuter des obstacles non tarifaires — en particulier dans le domaine des mesures axées sur les normes — qui touchent bon nombre de secteurs industriels canadiens dont celui de l'automobile.

En même temps que le Canada négocie activement l'amélioration de l'accès aux marchés, il reconnaît que les politiques et les pratiques des gouvernements étrangers peuvent nuire aux exportateurs canadiens en limitant le droit d'entrée des produits canadiens et peuvent également, à certains moments, ne pas respecter les accords commerciaux existants. Par conséquent, le Canada continuera à surveiller les lois et les pratiques de ses principaux partenaires commerciaux, à présenter des observations aux autorités étrangères, au besoin, et, lorsque cela est nécessaire, à avoir recours aux dispositions des accords commerciaux portant sur le règlement des différends afin de protéger et de promouvoir les intérêts canadiens.

### **Bois d'œuvre résineux**

Après des mois de négociations et avec le soutien de toutes les principales provinces productrices de bois d'œuvre et d'une majorité écrasante de producteurs canadiens de bois d'œuvre, l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est entré en vigueur le 12 octobre 2006. La loi de mise en œuvre des obligations du Canada aux termes de l'Accord, la *Loi sur les droits d'exportation de produits de bois d'œuvre*, a reçu la sanction royale le 14 décembre 2006.

L'Accord a permis de régler un différend long et coûteux et d'instaurer un environnement stable pour le commerce bilatéral, dans lequel l'industrie du bois d'œuvre peut prospérer pendant la période de sept à neuf ans où il sera en vigueur.

Aux termes de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis, les ordonnances américaines de perception de droits compensateurs et d'imposition de droits antidumping, qui étaient en vigueur depuis mai 2002, ont été entièrement révoquées. En outre, plus de 80 % des droits perçus durant le différend ont été remboursés aux producteurs canadiens de bois d'œuvre; le reste ayant été distribué à des intérêts américains. Le retour de ces fonds, d'un montant de plus de 4,5 milliards de dollars américains, aux producteurs canadiens marque une importante injection de capitaux dans l'industrie, et de nombreuses entreprises ont déjà investi leurs remboursements dans des possibilités de croissance futures.

L'Accord prévoit l'imposition d'un droit d'exportation lorsque le prix du bois d'œuvre est inférieur ou égal à 355 dollars américains le mille pieds-planche. Le droit d'exportation est imposé en fonction de la mesure à la frontière choisie par chaque région parce qu'elle correspond à sa situation économique et commerciale particulière. Les régions qui choisissent l'option A (côte de la Colombie-Britannique, intérieur de la Colombie-Britannique et Alberta) sont assujetties à des droits de 5 %, 10 % ou 15 %, en fonction du prix du bois d'œuvre. Celles qui choisissent l'option B (Saskatchewan, Manitoba, Ontario et Québec) sont assujetties à des droits de 2,5 %, 3,0 % ou 5,0 % en fonction des prix du bois d'œuvre et à des contraintes en matière de volume sous forme de contingent d'exportation régionaux. Les fonds perçus au moyen des droits d'exportation vont demeurer au Canada. L'Accord prévoit aussi une réduction des droits d'exportation pour les producteurs canadiens si d'autres pays producteurs de bois d'œuvre augmentent de manière importante leurs exportations à destination des États-Unis aux dépens du Canada. Les droits d'exportation et les contraintes de volume ne s'appliquent pas lorsque le prix du bois d'œuvre est supérieur à 355 dollars américains le millier de pieds-planche. Les Maritimes, les territoires et 32 entreprises qui, selon les Américains, ne sont pas subventionnées, sont exclues de l'application des mesures à la frontière.

## ESB

Après que le Canada leur a fait part de la découverte en Alberta d'un premier cas d'ESB, le 20 mai 2003, la plupart de ses partenaires commerciaux ont banni l'importation de bovins, de produits du bœuf et de produits connexes en provenance du Canada. Depuis, le Canada travaille avec ces partenaires commerciaux afin d'obtenir la reprise complète des échanges conformément aux critères scientifiques et aux normes établis par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). L'OIE est l'organisme de normalisation compétent en matière de santé animale auquel on fait référence dans l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

À l'occasion de sa réunion de mai 2005 à Paris, l'OIE a annoncé de nouvelles lignes directrices en ce qui concerne l'ESB. Ces dernières sont représentatives des données scientifiques les plus récentes sur cette maladie et sont reconnues à l'échelle mondiale. Dans le cadre des nouvelles lignes directrices, le bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois fait maintenant partie de la liste des produits, élaborée par l'OIE, qui peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux sans danger, qu'un pays d'exportation ait ou non confirmé des cas d'ESB. De plus, on a élaboré des normes fondées sur des critères scientifiques en matière d'échanges sans risques pour d'autres produits, dont le bœuf non désossé, la viande provenant d'animaux de plus de 30 mois et les animaux vivants, avec des garanties supplémentaires certifiant l'efficacité des mesures de contrôle en vigueur; le Canada est en mesure de respecter ces normes.

Les marchés ci-dessous ont partiellement ou complètement repris leurs échanges commerciaux avec le Canada :

Marché	Accès pour le bœuf et les bovins canadiens
Algérie	Bovins de reproduction vivants
Antigua	Viande de bœuf provenant de bêtes de moins de 30 mois
Bahreïn	Toutes les catégories de bœuf
Barbade	Bovins de reproduction vivants
Bermudes	Toutes les catégories de bœuf
Cuba	Toutes les catégories de bœuf et de bovins
Égypte	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois Bovins vivants de 24 mois et moins, pour la reproduction

El Salvador	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Émirats arabes unis	Viande de bœuf provenant de bêtes de moins de 30 mois
États-Unis	Bovins de moins de 30 mois pour l'abattage Viande de bœuf provenant de bêtes de moins de 30 mois
Guatemala	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Honduras	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Hong Kong	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Îles Cayman	Viande de bœuf provenant de bêtes de moins de 30 mois
Jamaïque	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Japon	Viande de bœuf provenant de bêtes de 20 mois et moins
Kazakhstan	Bovins de reproduction vivants
Liban	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois Bovins vivants
Macao	Toutes les catégories de bœuf
Macédoine	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Maroc	Bovins de reproduction vivants
Mexique	Viande de bœuf provenant de bêtes de moins de 30 mois
Nouvelle-Zélande	Toutes les catégories de bœuf
Philippines	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Saint-Kitts-et-Nevis	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Salvador	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Thaïlande	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Trinité-et-Tobago	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois
Tunisie	Bovins vivants
Ukraine	Bovins de reproduction vivants
Vietnam	Viande de bœuf désossée provenant de bêtes de moins de 30 mois

## Améliorer l'accès aux marchés pour le commerce des services

Les industries de services et le commerce international de services sont des éléments importants de l'économie du Canada. Au cours des dernières décennies, il s'est opéré une réorientation structurelle généralisée de l'économie canadienne vers les services. Leur part du produit intérieur brut (PIB) du Canada, qui était d'un peu plus de la moitié en 1961, dépasse aujourd'hui les deux tiers. C'est l'évolution de l'emploi au fil du temps qui témoigne de la manière la plus éloquente de cette mutation structurelle : le secteur des services emploie actuellement environ trois Canadiens sur quatre, comparativement à un sur deux en 1961. De plus, quelque 80 % des emplois créés depuis 1992 l'ont été dans le secteur des services. Certains des emplois les mieux payés au pays se trouvent dans les industries de services à coefficient de savoir élevé comme l'architecture, le génie, la recherche-développement et les services financiers.

Le volume du commerce de services du Canada est inférieur à celui du commerce de marchandises; toutefois, le premier continue à croître plus rapidement que le second et beaucoup plus rapidement que l'économie canadienne. Si l'on considère l'Union européenne comme une seule entité commerçante, en 2005, le Canada est arrivé respectivement au septième et au cinquième rangs mondiaux pour les exportations et les importations de services commerciaux. En revanche, la part des services dans les échanges totaux du Canada, à 14 % en 2006, était inférieure à la moyenne mondiale de 18,4 %. Cette année là, le Canada a exporté 65,1 milliards de dollars de services, dont plus de la moitié étaient des services commerciaux. De leur côté, les importations de services ont atteint 82,2 milliards de dollars. Les services commerciaux ont représenté 47 % de ce total tandis que les services de voyages et de transport se sont établis respectivement à 29 % et 23 %. Le commerce bilatéral du Canada démontre que les services commerciaux sont le segment le plus important du secteur des services et celui qui affiche la croissance la plus rapide.

Bien que les États-Unis demeurent la principale destination d'exportation pour le Canada, les exportations canadiennes de services à destination de l'Europe, de l'Amérique latine, de l'Asie et de l'Afrique sont en croissance et représentent plus de 45 % des exportations totales de services de notre pays. Surtout,

les échanges de services avec les marchés émergents jouent un rôle de plus en plus important pour permettre au Canada de maintenir sa position concurrentielle sur la scène internationale.

Le fait de favoriser un accroissement du commerce de services canadiens – transactions transfrontalières, ventes de sociétés affiliées étrangères se rapportant à des investissements directs étrangers (IDE) et transactions de professionnels et d'entrepreneurs indépendants travaillant dans d'autres pays – rapporte des bénéfices directs au Canada en termes de création d'emplois, de productivité accrue et de hausse de l'activité commerciale. De plus, un accroissement des échanges internationaux peut permettre l'accès à un plus large éventail de services habilitants (p. ex. transport et distribution, information et communications, services financiers et professionnels) qui sont essentiels à l'efficacité des exportations du secteur primaire et du secteur de la fabrication canadiens.

La production et la consommation de services sont soumises à toute une série de mesures réglementaires. Certaines d'entre elles sont des politiques adoptées en réponse à des préoccupations locales (p. ex. protection du consommateur, qualité du service, agrément) mais peuvent aussi parfois avoir pour effet de faire obstacle au commerce international de services. D'autres peuvent comporter une discrimination plus directe et explicite à l'égard des fournisseurs étrangers de services. À mesure que les échanges de services gagnent en importance dans l'économie mondiale, certains pays ont entrepris des négociations bilatérales et multilatérales afin d'abaisser ou d'éliminer des obstacles à l'accès au marché.

Le Canada souhaite vivement accroître ses exportations de services et d'investissement dans ce domaine; pour ce faire, il compte sur des règles bilatérales, régionales et multilatérales juridiquement contraignantes. Ces règles du commerce de services servent à garantir un traitement juste et équitable des exportations canadiennes sur les marchés étrangers. Le Canada cherche à faciliter son accès au marché des services au moyen de tout un éventail d'organes internationaux, dont l'Organisation mondiale du commerce, et par la négociation de divers accords de libre-échange.

Les priorités du Canada pour 2007 incluent un accroissement de l'accès aux marchés des services suivants :

- services professionnels;
- services informatiques et connexes;
- services de recherche-développement;
- autres services aux entreprises (en particulier services consultatifs de gestion, services liés au pétrole et au gaz, et services miniers);
- services de messagerie;
- services de télécommunications;
- services de construction et services d'ingénierie connexes;
- services de distribution;
- services environnementaux;
- services financiers;
- services de tourisme et services de voyages connexes;
- services de transport.

#### *Événements récents*

Les efforts pour améliorer l'accès aux services de transport aérien sont un élément important du travail global entrepris par le Canada pour faciliter le commerce des services. Dans la foulée de la politique Ciel bleu annoncée récemment, le Canada saisira des occasions de négocier des ententes bilatérales de libéralisation du transport aérien international régulier lorsqu'il estimera qu'il est d'intérêt national de le faire. En particulier, ses négociateurs tenteront de maximiser les possibilités d'ajouter des services passagers et de fret pour répondre à la demande du marché. (Pour plus de renseignements, veuillez consulter la publication de Transports Canada [www.tc.gc.ca/pol/fr/ace/consultations/cielbleuPolitique.htm](http://www.tc.gc.ca/pol/fr/ace/consultations/cielbleuPolitique.htm).)

Les efforts soutenus du Canada pour faciliter l'accès au marché des services reçoivent un soutien accru par l'entremise de la Canadian Services Coalition (coalition canadienne des services). La Coalition est une organisation à adhésion volontaire mise sur pied pour s'exprimer d'une voix forte et cohérente au nom du secteur canadien des services. Son principal objectif est la recherche de la libéralisation des marchés de services dans le monde entier ainsi que l'abolition des barrières au commerce et à l'investissement auxquelles l'industrie des services canadienne est confrontée. La Chambre de commerce du Canada agit en tant que secrétariat de la Coalition. Il est possible d'obtenir plus d'information sur le site de cette dernière, [www.canadianservicescoalition.com/aboutus.htm](http://www.canadianservicescoalition.com/aboutus.htm) (en anglais seulement).

### 3. Améliorer l'efficacité des règles internationales

#### Le Canada et l'Organisation mondiale du commerce

Le statut de membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dont bénéficie le Canada est l'un des fondements de sa politique commerciale. L'OMC régit les relations entre les 150 pays membres, dont font partie les principaux partenaires commerciaux du Canada (p. ex. États-Unis, Union européenne (UE), Japon, Chine et Mexique), d'autres pays industrialisés, les marchés émergents et de plus petits pays en développement.

Les accords de l'OMC, négociés et signés par tous les pays membres de l'Organisation, sont la pierre angulaire du système commercial multilatéral. Les principes fondamentaux de l'OMC sont :

- le traitement équitable des échanges de tous les pays membres (clause de la nation la plus favorisée), selon lequel les pays ne peuvent normalement pas faire de discrimination à l'égard de leurs partenaires commerciaux;
- le traitement national, selon lequel les produits importés et locaux ainsi que les services étrangers et nationaux doivent être traités de manière identique.

L'OMC demeure le pivot du système commercial multilatéral. L'OMC constitue non seulement une tribune où les pays membres peuvent négocier l'accès aux marchés et les autres règles commerciales, mais également le lieu par excellence où ils peuvent surveiller le respect des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, examiner les politiques et les pratiques commerciales de chacun et discuter de questions touchant le commerce afin que le commerce mondial se fasse librement, équitablement et de manière prévisible. L'OMC offre également un mécanisme qui permet le règlement des différends entre membres suivant des règles convenues et non pas en fonction du poids politique ou du pouvoir économique. Seule l'OMC dispose de la masse critique de pays nécessaire pour s'entendre sur la réduction des mesures qui nuisent le plus au système de commerce international,

notamment les subventions à l'agriculture qui ont un effet de distorsion sur les échanges.

#### *Le Cycle de Doha et les objectifs du Canada*

En novembre 2001, la Quatrième Conférence ministérielle tenue à Doha, au Qatar, a marqué le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales connu sous le nom de Cycle de Doha. Ces négociations portent sur un large éventail de questions dont la réforme du commerce des produits agricoles, l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et pour les services, les règles touchant les subventions et les mesures antidumping ou compensateurs, la facilitation du commerce ainsi que le règlement des différends et certains aspects liés au commerce et à l'environnement. En plus de ce large éventail de thèmes, les parties se sont entendues pour se pencher sur les besoins et les intérêts touchant plus particulièrement les pays en développement, par exemple le traitement spécial et différencié. Compte tenu de l'importance accordée aux questions de développement et de leur nature fondamentale dans les négociations, le Cycle de Doha est aussi appelé « Programme de Doha pour le développement ».

À l'issue de la Sixième Conférence ministérielle tenue à Hong Kong, en Chine, en décembre 2005, les ministres du Commerce et les autres hauts dignitaires responsables de l'OMC ont entrepris une série de rencontres intensives au premier semestre de 2006. Leur but était de combler les écarts entre les positions de négociation et de conclure un accord avant la fin de l'année, ainsi que cela était établi dans la Déclaration de Hong Kong. Malgré leurs efforts, les écarts se sont avérés trop vastes, et les négociations ont été suspendues en juillet 2006, pour tous les secteurs de négociations.

Les membres ont profité de cette suspension pour mener discrètement des discussions techniques et de diplomatie ainsi que pour réfléchir à des manières de sortir de l'impasse et de remettre les négociations sur les rails. En novembre, il était toutefois devenu évident que la suspension n'avait pas produit l'effet souhaité et

que les membres de l'OMC voulaient relancer les entretiens. Lors de la réunion de l'APEC à Hanoi, au Vietnam (du 12 au 19 novembre 2006), les ministres du Commerce de l'APEC ont indiqué leur appui à une reprise des négociations du Cycle de Doha. Par la suite, le directeur général de l'OMC, M. Pascal Lamy, a recommandé la reprise des discussions techniques.

Alors que les rencontres bilatérales et de groupe se sont intensifiées, un sentiment d'engagement renouvelé a émergé de la première réunion ministérielle depuis la suspension du cycle. Cette première réunion se tenait en marge du Forum économique de Davos, en Suisse, le 26 janvier 2007, et les ministres y participant ont déclaré leur appui à une reprise à grande échelle des négociations du Cycle de Doha. Le 31 janvier, Pascal Lamy a reçu le soutien de tous les membres de l'OMC pour une reprise complète des négociations. Les membres ont continué à participer par l'entremise de groupes techniques et de discussions entre ministres, travaillant pour aplanir les différends entre les diverses positions de négociation. Il faudra les efforts de tous les membres pour parvenir à un accord large et ambitieux.

Les négociations du Programme de Doha pour le développement constituent le cycle de négociations le plus complet jamais entrepris par l'OMC ou son prédécesseur, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. La gamme diversifiée des questions à l'étude et l'approche consensuelle de l'OMC n'ont pas facilité le déroulement de ces négociations. Cependant, les négociations de l'OMC n'ont jamais été ni simples ni rapides. Le dernier cycle de négociations, le Cycle d'Uruguay, a duré sept ans et demi. Néanmoins, les bénéfices potentiels d'un accord si large sont très grands.

Le Canada souhaite que le Programme de Doha pour le développement parvienne à un résultat large et ambitieux. Nous sommes heureux de la reprise des négociations et nous continuerons à inciter les autres membres à y participer afin que le cycle progresse et que nous parvenions à une bonne entente pour nos producteurs, nos fabricants et nos fournisseurs de services. L'atteinte d'un résultat ambitieux des négociations permettrait aux exportateurs canadiens de bénéficier d'une égalité des chances avec leurs concurrents sur les marchés mondiaux tout en renforçant la croissance

économique, la prospérité et le développement au Canada et dans le monde<sup>1</sup>.

Dans les négociations de l'OMC portant sur l'agriculture, le Canada continue de souhaiter l'élimination de toute forme de subvention à l'exportation, une forte réduction du soutien interne ayant un effet de distorsion sur les échanges et une amélioration réelle et significative de l'accès aux marchés. Dans les négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles, le Canada cherche à accroître l'accès aux marchés présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens, et ce, par divers moyens, dont la réduction des droits de douane pour tous les produits non agricoles et l'élimination de ces droits dans certains secteurs. Les secteurs présentant un intérêt particulier pour le Canada comprennent les produits de la pêche, les produits forestiers, les produits liés à l'environnement, les produits chimiques et les matières premières.

Dans les négociations sur les services, le Canada vise à obtenir un accès élargi aux marchés étrangers de services dans plusieurs secteurs, dont l'architecture, le génie et le génie intégré, l'informatique et les services connexes, la construction et les travaux de génie connexes, l'énergie, l'environnement, les finances, le droit, le transport maritime et les télécommunications. Nous cherchons aussi à obtenir un assouplissement des restrictions à l'égard du mouvement temporaire des personnes physiques fournissant des services ainsi qu'un environnement de réglementation plus transparent et plus prévisible à l'étranger. En matière de négociations sur les règles, le Canada est partisan d'un durcissement des mesures antidumping et compensateurs afin de réduire les possibilités d'abus; d'un renforcement des règles de discipline en matière de subventions, notamment pour garantir que la concurrence à laquelle font face les exportateurs canadiens sur les marchés étrangers soit loyale; et d'une clarification des règles relatives aux accords commerciaux régionaux.

Dans les négociations sur la facilitation du commerce, la priorité pour le Canada est d'assurer l'établissement de règles fermes et obligatoires de facilitation du commerce qui soient pratiques et significatives pour les commerçants et qui s'appuient sur les obligations actuelles de l'OMC, afin de maximiser la transparence et de simplifier les formalités douanières.

<sup>1</sup> Selon une étude publiée par la Banque mondiale en 2005, la libéralisation du commerce des marchandises et la réduction des subventions à l'agriculture entraîneraient une amélioration du bien-être mondial dont la valeur se chiffrerait à près de 363,5 milliards de dollars d'ici 2015.

En ce qui concerne la dimension très importante du Cycle de Doha qui porte sur le développement, le Canada souhaite que ce cycle trouve une issue qui respecte l'équilibre entre les objectifs de développement, les préoccupations des pays en développement et les intérêts commerciaux du Canada. Le Canada appuie une solution qui contribue de façon importante à la réalisation des objectifs de développement des pays membres de l'OMC et mène à une plus grande intégration des pays en développement au système commercial mondial. C'est pourquoi le Canada est favorable à un traitement spécial et différencié à l'égard des pays en développement, à la prestation d'une assistance technique touchant le commerce et au renforcement des capacités, et à une plus grande cohérence entre les politiques de l'OMC et celles des autres institutions internationales. Pour plus d'information sur le Canada et l'OMC, veuillez consulter le site Web à [www.international.gc.ca/tna-nac/wto-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/wto-fr.asp).

#### *Accord sur les marchés publics de l'OMC*

Les marchés publics étrangers représentent un marché dont la valeur annuelle atteint des centaines de milliards de dollars, ce qui constitue un potentiel immense pour les exportateurs canadiens. Par conséquent, le Canada s'emploie, dans le cadre de l'OMC, à accroître la couverture sectorielle et à réduire les obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur les autres marchés clés. Un mécanisme clé à cet égard est l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC. L'AMP constitue une base pour l'accès garanti des fournisseurs canadiens aux marchés publics des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada persiste dans ses efforts pour élargir et rendre plus sûr l'accès aux marchés par l'intermédiaire de l'AMP, et l'examen continu de l'AMP, dont le mandat est d'accroître la portée de l'accord, de le simplifier et d'éliminer les mesures discriminatoires, demeure une priorité. Les parties à l'AMP, le Canada et 37 autres pays, ont consenti provisoirement à un nouveau texte qui représente un progrès important dans les négociations de l'OMC sur les marchés publics. On prévoit que les négociations se termineront en 2007.

#### *L'accession de nouveaux membres à l'OMC*

Depuis l'accession du Vietnam, en janvier 2007, l'OMC compte 150 membres. Le Canada participe activement aux négociations d'accession de tous les pays candidats. À l'heure actuelle, les 29 pays suivants se trouvent à des stades divers du processus d'accession : Afghanistan, Algérie, Andorre, Azerbaïdjan, Bahamas, Bélarus, Bhoutan, Bosnie-Herzégovine, Cap-Vert, Éthiopie, Iran, Iraq, Kazakhstan, Laos, Liban, Libye, Monténégro, Ouzbékistan, Russie, Samoa, Sao-Tome-et-Principe, Serbie, Seychelles, Soudan, Tadjikistan, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vietnam et Yémen

Parmi les 29 candidats qui attendent actuellement leur accession à l'OMC, 10 font partie des pays les moins avancés (PMA) : ce sont l'Afghanistan, le Bhoutan, le Cap-Vert, l'Éthiopie, le Laos, le Samoa, Sao-Tome-et-Principe, le Soudan, le Vanuatu et le Yémen. Le Canada travaille avec d'autres pays membres de l'OMC pour favoriser l'accession des PMA, reconnaissant que leur accession les soutiendrait dans leurs efforts de développement et les aiderait à devenir des membres à part entière du système commercial mondial. Le Canada approuve les lignes directrices adoptées par le Conseil général de l'OMC en décembre 2002 qui visent à faciliter et à accélérer les négociations avec les PMA qui veulent accéder à l'OMC.

Pour plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, veuillez consulter [www.wto.org/french/thewto/f/acc/f/acc\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto/f/acc/f/acc_f.htm).

## 4. Ouverture sur l'Amérique du Nord

### États-Unis

Le partenariat économique qui unit le Canada et les États-Unis est, dans le monde contemporain, unique en son genre. Nos relations commerciales comptent parmi les plus grandes et les plus étendues qui puissent exister. Depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le commerce bilatéral a triplé. En plus de surveiller conjointement la plus longue frontière non militarisée au monde, les deux pays se rejoignent par des pratiques commerciales, des systèmes judiciaires, une langue, une histoire et une culture similaires.

L'année dernière, les États-Unis ont acheté 79 % des produits que nous avons exportés et fourni 65 % des biens que nous avons importés, alors que le commerce bilatéral de produits a dépassé la somme de 626 milliards de dollars. En 2006, les exportations de produits à destination des États-Unis ont reculé de 1,9 % pour s'établir à 361,7 milliards, principalement en raison de faiblesses dans les secteurs de l'automobile et des produits forestiers, tandis que les importations de produits ont augmenté de 1,9 % pour atteindre 264,8 milliards. Le Canada a également exporté pour 35,9 milliards de dollars de services à destination des États-Unis, qui demeurent le marché le plus important pour ce type d'exportation.

Le Canada demeure le marché le plus important des États-Unis. L'année dernière, 22,5 % des exportations américaines de produits et environ 9 % des exportations de services ont pris la destination du Canada. Notre pays est le plus grand marché d'exportation pour 36 des 50 États américains et s'est classé parmi les trois premiers pour 10 autres. Le Canada constitue ainsi, pour les produits des États-Unis, un marché plus important que celui de l'Union européenne.

### *Affaires courantes*

Bien que notre relation bilatérale de commerce et d'investissement est généralement exempte d'irritants commerciaux, certaines difficultés persistent. Par exemple, les coûts et l'incertitude associés aux contrôles à

l'exportation américains en ce qui touche le commerce bilatéral dans le domaine de la défense et de l'aérospatiale ont diverses répercussions négatives : ils dissuadent les entreprises américaines de coopérer avec des partenaires, des sous-traitants et mêmes des filiales au Canada, et ils gênent les entreprises canadiennes qui souhaitent rivaliser sur les marchés des États-Unis. Les personnes qui, au Canada, possèdent une autorisation de sécurité et une double nationalité sont confrontées à des problèmes précis, dans le secteur public comme dans le secteur privé, en raison de la définition et de l'interprétation des États-Unis du terme « double nationalité », notamment dans le contexte des International Traffic in Arms Regulations [ITAR – règlement américain sur le commerce international des armes]; par conséquent, cela complique l'accès aux technologies contrôlées et aux données dont les Canadiens concernés ont besoin pour leur travail. Le Canada entretient le dialogue avec les États-Unis afin de lever les obstacles associés aux ITAR à la satisfaction des deux gouvernements.

Par ailleurs, le processus d'administration et d'examen du bureau américain des brevets et la présomption de validité des brevets qu'appliquent les cours américaines créent des conditions favorables aux abus au moyen de longues poursuites devant les tribunaux. Les investisseurs pour qui les brevets sont importants doivent consacrer des ressources aux procédures judiciaires, ce qui nuit à la productivité et produit un effet de dissuasion sur l'innovation.

La nécessité de régler les questions touchant l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental (IVHO) des États-Unis est une préoccupation clé pour le Canada. Bien que le gouvernement comprenne les objectifs de sécurité qui sous-tendent l'IVHO, il est très préoccupé par la méthode et le moment choisis pour mettre l'initiative en application, en particulier aux points d'entrée terrestres. Avec plus de 1,9 milliard de dollars en produits et services traversant quotidiennement notre frontière et plus de 160 millions de passages à la frontière en 2006, aucun des deux pays ne peut s'accommoder d'une incertitude et de problèmes de



congestion à la frontière. Le gouvernement du Canada estime qu'une préparation et une infrastructure adéquates et un plan transparent de mise en œuvre de l'IVHO, sont nécessaires. Il faudrait en priorité étudier la possibilité de rendre d'autres documents d'identification acceptables et s'entendre sur une période de transition durant laquelle les documents actuels pourraient continuer à être utilisés. Le gouvernement a mobilisé l'Administration Bush sur ces questions. Il a par ailleurs favorablement accueilli la mesure d'exemption de passeport (applicables aux mineurs, aux équipes de jeunes sportifs et aux groupes culturels et sociaux) proposée le 22 janvier 2007 et les efforts de coopération entrepris pour le lancement du projet pilote de permis de conduire perfectionné en Colombie-Britannique et dans l'État de Washington.

De même, l'Animal and Plant Health Inspection Service [service d'inspection sanitaire des animaux et des plantes] du département de l'Agriculture des États-Unis a publié, le 25 août 2006, une règle temporaire qui soumet les fruits et les légumes produits au Canada à des inspections de quarantaine agricole aux points d'entrée aux États-Unis. La règle provisoire exige que des droits soient perçus sur toutes les expéditions commerciales, qu'il s'agisse ou non de produits agricoles, ainsi que sur tous les passagers des vols en provenance du Canada, avec l'objectif déclaré de recouvrer les coûts de ces inspections. On a calculé que ces droits vont coûter environ 78 millions de dollars aux utilisateurs canadiens de la frontière (par voie ferroviaire, aérienne ou maritime ou encore par camion) au cours de la première année de leur application. Le Canada a demandé le retrait de la règle provisoire et s'efforce de mettre au point des solutions de rechange rentables qui répondent aux exigences techniques américaines.

Le Canada continuera aussi de collaborer avec les États-Unis et le Mexique afin de définir une solution nord-américaine aux questions de réglementation et de commerce que soulève l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB).

Pour plus d'information sur les enjeux du commerce et de l'investissement à l'échelle bilatérale, veuillez consulter la base de données associée au présent document à [www.basededonnees-rcami.gc.ca](http://www.basededonnees-rcami.gc.ca).

### *Partenariat pour la sécurité et la prospérité*

Le Canada, les États-Unis et le Mexique sont parties au Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP). Cette initiative trilatérale exprime un engagement à travailler ensemble pour améliorer la sécurité, la prospérité et la qualité de vie de tous les Nord Américains. Le PSP comporte une série de mesures concrètes conçues pour faciliter le commerce et améliorer la coopération en matière de réglementation. Il contribue à accélérer les déplacements légitimes des marchandises et des personnes de part et d'autres des frontières nord-américaines et à en réduire le coût. Cette collaboration contribuera à renforcer la compétitivité de l'Amérique du Nord à l'échelle mondiale. Pour plus d'information, veuillez consulter [www.spp-ppsp.gc.ca](http://www.spp-ppsp.gc.ca).

Le Canada continuera à bien faire comprendre à ses partenaires du PSP son engagement en faveur du renforcement de la sécurité en Amérique du Nord et à l'étranger. Les accords conclus entre les États-Unis et le Canada dans le domaine de la défense ont une portée plus large que ceux conclus avec tout autre pays. Pour plus d'information, veuillez consulter [www.canadianally.com/ca](http://www.canadianally.com/ca).

### **Accord de libre-échange nord-américain**

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en vigueur depuis bientôt 14 ans, a contribué à d'importantes augmentations des flux de commerce et d'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Les tendances et les faits récents les plus importants sont résumés ci-dessous :

- Le commerce de marchandises a augmenté de 122 % depuis 1993, atteignant 596,7 milliards de dollars en 2006.
- Les exportations de marchandises à destination des États-Unis ont augmenté à un taux annuel composé de 5,8 % entre 1994 et 2006.
- Les échanges entre le Canada et le Mexique ont atteint une valeur de 20,4 milliards de dollars, une hausse de 349 % par rapport aux niveaux enregistrés avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, en 1993.
- 82,6 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

- Le commerce de services avec les États-Unis a atteint la valeur de 82,4 milliards de dollars en 2006, contre 42,3 milliards en 1993.
- Environ 57 % des exportations canadiennes de services sont à destination de nos partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a établi de solides assises pour la croissance économique. Néanmoins, l'émergence de nouveaux acteurs économiques et l'intégration croissante des chaînes de valeur et d'approvisionnement ont transformé la dynamique du commerce à l'échelle mondiale et remettent en question la prospérité continue de l'Amérique du Nord. Dans ce contexte, le Canada continue à considérer l'ALENA comme le fondement de la compétitivité nord-américaine et à appliquer un plan de travail qui renforcera le commerce et l'investissement avec les États-Unis et le Mexique.

Afin de répondre à ces nouveaux défis, lors de la réunion de la Commission du libre-échange de l'ALENA tenue en 2006, les ministres du Commerce ont convenu qu'il fallait :

- dresser la liste des secteurs et des travaux qui pourraient être entrepris dans chacun d'eux pour éliminer les obstacles non tarifaires au commerce;
- lancer un examen approfondi du fonctionnement des groupes de travail et des comités de l'ALENA afin de dégager des possibilités d'amélioration de leurs programmes de travail actuels et des manières de soutenir les nouvelles initiatives sectorielles;
- déterminer comment les trois pays pourraient collaborer pour négocier des accords commerciaux avec d'autres pays et comment certains éléments des accords commerciaux négociés par chaque pays pourraient être utilisés pour améliorer des pratiques de l'ALENA, p. ex. celles qui se rapportent à la transparence et à la facilitation du commerce.

Les partenaires de l'ALENA s'efforcent aussi de poursuivre la libéralisation des règles d'origine de l'Accord. Les travaux, qui suivent le programme établi, ont mené à l'assouplissement des règles d'origine au cours des quatre dernières années. Les partenaires de l'ALENA tentent également d'obtenir la libéralisation du commerce des services dans les accords bilatéraux et multilatéraux, dans un environnement international de plus en plus concurrentiel.

Les autres aspects vers lesquels les travaux actuels sont orientés comprennent, par exemple, une plus grande harmonisation de la réglementation, l'assouplissement des dispositions relatives à l'entrée temporaire (chapitre 16 de l'ALENA) et l'accroissement de la transparence. Au chapitre de la transparence et à la suite de la publication de l'historique des négociations touchant les dispositions en matière d'investissement de l'ALENA (le chapitre 11), des travaux sont en cours afin de publier l'historique des négociations sur les dispositions institutionnelles et la procédure de règlement des différends (le chapitre 20), comme l'ont demandé les ministres lors de la réunion de la Commission du libre-échange tenue en 2006.

#### *Règlement de différends dans le cadre de l'ALENA*

En 2006, trois demandes ont été présentées pour qu'un groupe spécial examine, en vertu des dispositions du chapitre 19, les déterminations des États-Unis en matière de droits antidumping et compensateurs concernant le bois d'œuvre résineux. Deux autres ont été déposées concernant les tiges de fil d'acier et le maïs-grain. En 2006, 11 examens par des groupes spéciaux étaient en cours se rapportant à divers produits, dont le bois d'œuvre résineux, le magnésium, les tiges en fil d'acier et le maïs-grain. En outre, trois décisions ont été rendues; deux sur le magnésium et une sur le bois d'œuvre résineux. Pour plus d'information sur les décisions et les rapports des groupes spéciaux de l'ALENA, consultez le site Web [www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_f.aspx?ArticleID=76](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?ArticleID=76).

Plusieurs affaires qui relèvent du chapitre 11 sont en cours et opposent les États-Unis et le Canada dans des différends entre un investisseur et un État. Dans cinq dossiers, un investisseur américain a déposé une plainte contre le Canada : UPS, GL Farms, V.G. Gallo, Merrill & Ring et Crompton. Une décision finale est attendue dans l'affaire UPS en 2007, mais l'étude des autres recours pourrait durer toute l'année. Quatre dossiers opposant des investisseurs canadiens et les États-Unis sont ouverts : Cattlemen for Fair Trade, Glamis Gold, Grand River et Domtar. Une audience était fixée au mois de mai 2007 pour l'affaire Glamis Gold. Pour plus d'information sur les différends relevant du chapitre 11, veuillez consulter [www.international.gc.ca/tna-nac/nafta-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/nafta-fr.asp).

## Mexique

L'ALENA a porté à un niveau sans précédent la relation entre le Canada et le Mexique sur le plan du commerce, de l'investissement et de la coopération. On compte maintenant plus de 1 700 filiales de sociétés canadiennes au Mexique et 3 100 entreprises canadiennes s'emploient à réaliser leurs premières ventes sur ce marché.

L'accès au marché mexicain, relativement sans irritant commercial, est responsable de ce succès. En se fondant sur les statistiques relatives aux importations enregistrées par les deux pays, le commerce bilatéral a augmenté de près de 350 % depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994, et le Mexique est maintenant la cinquième destination des exportations canadiennes et le troisième fournisseur du Canada. Il existe d'intéressantes possibilités dans des secteurs tels que les technologies de fabrication, les produits de construction, les technologies de l'information et des communications, l'agroalimentaire et l'industrie de l'environnement, ainsi que dans des secteurs plus traditionnels comme l'énergie, les produits forestiers et les mines. Avec un PIB de 953 milliards de dollars en 2006, de solides indicateurs macroéconomiques, une classe moyenne en expansion et une population de plus de 100 millions de personnes, on peut s'attendre à une croissance encore plus grande de nos échanges commerciaux.

Selon les statistiques de ce pays, le Canada est désormais le cinquième plus important investisseur au Mexique, dans des secteurs tels que les banques, les mines, l'automobile, le transport urbain, l'imprimerie, l'énergie et l'aérospatiale. L'investissement étranger direct du Mexique dans le monde s'accroît également au fur et à mesure que les entreprises mexicaines s'étendent sur de nouveaux marchés. Cela offre l'occasion de promouvoir le Canada comme destination pour les investisseurs mexicains.

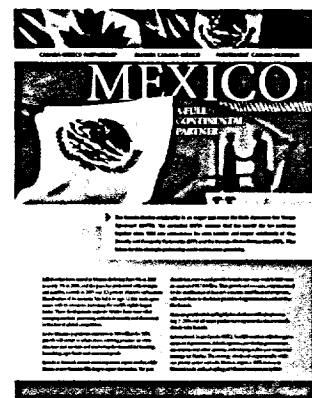
En tant que partenaires au sein de l'ALENA, le Canada et le Mexique travaillent en étroite collaboration et ils utilisent toutes les occasions possibles pour élargir leur relation, y compris en recourant au Partenariat nord américain pour la sécurité et la prospérité, qui est trilatéral, et au Partenariat Canada-Mexique, qui lui est bilatéral.

En 2006, il n'y a eu que peu d'irritants commerciaux entre le Canada et le Mexique. L'agriculture est un domaine en particulier où il y a un risque de protectionnisme. Le gouvernement du Canada continuera de surveiller l'application des dispositions de l'ALENA,

## Le Partenariat Canada-Mexique

Le Partenariat Canada-Mexique (PCM) a été lancé en octobre 2004. Cette tribune public-privé de haut niveau vise à renforcer la coopération stratégique et économique bilatérale et à promouvoir les discussions aux plus hauts niveaux des secteurs public et privé. Ce partenariat contribue à intensifier les efforts pour accroître la collaboration en matière de science et de technologie de même que de mobilité de la main-d'œuvre. Le mandat du PCM vise également à déceler les obstacles au commerce et

à l'investissement et à formuler des recommandations pour les supprimer. Le PCM, qui prend de l'ampleur, compte maintenant six groupes de travail : commerce, investissement, science et technologie; agroalimentaire; développement urbain durable; habitation; capital humain; et énergie. La dernière réunion des groupes de travail du PCM a eu lieu le 7 mars 2007, à Mexico, et a porté sur l'élaboration et les progrès des plans de travail. Parmi les faits importants, notons : la signature pour prolonger de cinq ans une lettre d'entente entre la Société canadienne d'hypothèques et de logement et son homologue mexicain touchant la collaboration au chapitre du logement et la signature d'un protocole d'entente entre l'Association des collèges communautaires du Canada et l'association nationale des universités et des instituts d'enseignement supérieur sur une collaboration conjointe. Pour la première fois, les représentants des provinces ont participé à certaines séances des groupes de travail.



qui prévoient entre autres l'élimination, en janvier 2008, des restrictions encore en vigueur à l'importation du maïs et des haricots.

Les possibilités d'élargir la relation commerciale entre les deux pays seront influencées par la capacité de l'administration mexicaine d'en arriver à un consensus et de mettre en place des réformes structurelles cruciales, surtout dans le secteur de l'énergie, mais aussi en ce qui concerne les politiques fiscales, antitrust et de main-d'œuvre, dans des domaines de services clés comme les télécommunications.

## 5. Ouverture sur l'Asie

### Coopération économique Asie-Pacifique

La Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) est un forum intergouvernemental consacré à la promotion du libre-échange et de l'investissement, de la croissance et du développement ainsi que de la coopération dans la région de l'Asie-Pacifique. Depuis sa création en 1989, les échanges de produits et de services entre ses 21 économies membres, qui englobent près de 50 % de la population, du commerce et du PIB mondiaux, ont presque triplé. Le travail de l'APEC a également été élargi afin qu'il englobe d'autres questions essentielles pour le niveau de vie des populations des économies membres, dont la sécurité, la santé et l'agriculture.

Le Canada participe à l'APEC pour soutenir ses objectifs régionaux de promotion du commerce et de l'investissement. Le travail de ce regroupement en ce qui touche la facilitation du commerce, la transparence, la lutte contre la corruption et la propriété intellectuelle contribue à faire de l'Asie-Pacifique une région plus accessible aux entreprises canadiennes. Pour plus d'information, veuillez consulter [www.apec.gc.ca](http://www.apec.gc.ca).

Le moment fort des activités annuelles de l'APEC est la réunion des dirigeants des économies de l'APEC, la plus importante de ce genre dans la région. Lors de la réunion tenue en novembre 2006, à Hanoi, au Vietnam, les chefs de gouvernement ont réitéré l'engagement de l'APEC envers une intégration économique plus étroite dans la région de l'Asie-Pacifique et ont donné à leurs fonctionnaires le mandat d'entreprendre des études en 2007 pour déterminer comment y arriver. Ils leur ont entre autres demandé d'envisager la création à long terme d'une Zone de libre-échange d'Asie-Pacifique.

### Chine

La Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) demeure l'un des acteurs les plus importants de l'économie mondiale et un marché en croissance pour les produits et les services du monde entier. Elle est toujours le deuxième partenaire commercial du Canada et son quatrième marché d'exportation.

Selon le *World Investment Report* de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), en 2005, la Chine est arrivée au troisième rang mondial des destinations de l'investissement étranger après les États-Unis et le Royaume-Uni.

Les points saillants de nos relations avec la Chine aux chapitres du commerce et de l'investissement sont résumés ci-dessous :

- En 2006, la valeur des exportations canadiennes de marchandises à destination de la Chine a totalisé 7,7 milliards de dollars, une hausse de 7,9 % par rapport à 2005.
- La valeur des importations canadiennes de marchandises en provenance de la Chine s'est accrue de 16,8 % par rapport à celle de 2005, passant à 34,5 milliards de dollars en 2006.
- Les investissements bilatéraux, quoique encore modestes pour le moment, affichent une croissance rapide et un potentiel d'expansion considérable.

Tandis que les Canadiens continuent à investir dans les marchés chinois des services financiers, des technologies de l'information et des transports, les investissements directs chinois au Canada sont principalement regroupés dans les secteurs de l'énergie et de l'exploitation minière.

Le Canada et la Chine collaborent pour faciliter le flux d'investissement dans les deux sens, pour le bénéfice mutuel des deux économies. À cette fin, les deux pays mènent des négociations relatives à un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Un APIE permettra des échanges commerciaux et d'investissement élargis et plus prospères en protégeant les investisseurs internationaux, tout en préservant le droit des gouvernements de légiférer dans l'intérêt public.

Le 9 septembre 2006, le Canada et la Chine ont signé un protocole d'entente sur la collaboration en matière de promotion de l'investissement bilatéral. Ce protocole d'entente témoigne de la volonté des deux pays de renforcer leur relation d'investissement bilatérale. De plus,

le 16 janvier 2007, le Canada et la Chine ont conclu un accord de coopération dans le domaine de la science et de la technologie qui favorisera une collaboration plus étroite en recherche-développement entre les universitaires chinois et canadiens ainsi qu'entre les chercheurs et les innovateurs des secteurs public et privé. Les travaux effectués aux termes de l'accord porteront initialement sur quatre grands secteurs : l'énergie, l'environnement, la santé et les sciences de la vie, ainsi que les aliments et les bioproduits agricoles.

Un certain nombre de problèmes et de pratiques continuent d'entraver l'accès du Canada au marché chinois, par exemple, les exigences liées à l'importation des produits agricoles et alimentaires. Certains aspects de l'économie planifiée sont encore présents en Chine.

Depuis son accession à l'OMC en 2001, la Chine a fait beaucoup d'efforts pour réformer son régime de droits de propriété intellectuelle, afin de le rendre conforme aux obligations prévues par l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (l'Accord sur les ADPIC). Le Canada continuera de pousser la Chine à se conformer à l'Accord sur les ADPIC en encourageant le maintien des efforts de protection des droits de propriété intellectuelle. Ces efforts sont essentiels au règlement du problème mondial croissant que constituent la contrefaçon et le piratage. Nous maintiendrons le dialogue avec la Chine dans le cadre de nombreux forums internationaux, nous continuerons de soutenir les entreprises canadiennes et nous inciterons la Chine à participer aux initiatives mises sur pied pour régler ces problèmes communs. Par ailleurs, le Canada a demandé à la Chine, le 25 avril 2007, de se joindre aux consultations proposées par les États-Unis sur certains aspects du cadre juridique chinois relatif à la protection des droits de propriété intellectuelle.

Un certain nombre d'industries canadiennes ont fait connaître leurs préoccupations concernant le soutien et les subventions du gouvernement chinois aux secteurs manufacturiers chinois tels que le secteur de l'acier. Le Canada, de concert avec d'autres membres de l'OMC comme les États Unis et l'UE, a soulevé ces préoccupations et a demandé des explications sur les programmes de la Chine dans le cadre de l'OMC et, dans le cas de l'acier, dans le cadre de l'OCDE. De plus, le Canada a engagé un dialogue direct avec la Chine sur ces programmes.

En qualité de membre de l'OMC à l'origine d'une part considérable des échanges mondiaux, la Chine joue un rôle important dans le Cycle des négociations commerciales multilatérales de Doha. Le Canada continuera de coopérer avec la Chine en vue de la conclusion rapide de ces négociations.

### Hong Kong (Chine)

La Région administrative spéciale de Hong Kong, qui bénéficie d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, continue d'élaborer ses propres politiques économique, financière et budgétaire dans son intérêt et en tenant compte de sa dépendance à l'égard du commerce. Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne dresse pratiquement aucun obstacle à l'accès à son marché ou à la conduite des affaires. En 2006, la valeur des exportations de marchandises canadiennes à destination de Hong Kong a atteint 1,6 milliard de dollars et celle des importations canadiennes, 513 millions de dollars.

### Inde

Tout continue à indiquer que l'Inde deviendra une puissance économique mondiale en acquérant des technologies étrangères et en intensifiant les investissements à l'étranger. Les possibilités d'exportation de services canadiens vers ce pays abondent en raison de l'existence d'une main d'œuvre hautement compétente qui parle anglais. On s'attend à ce que le commerce bilatéral poursuive sa croissance et que des débouchés commerciaux continuent à apparaître en Inde au rythme de l'accroissement de la consommation et du développement de l'infrastructure. En 2006, les échanges de marchandises entre le Canada et l'Inde ont atteint 3,6 milliards de dollars.

Les investissements directs cumulatifs bilatéraux sont modestes mais ont progressé — 528 millions de dollars en 2006, par rapport à près de 349 millions de dollars en 2005 — et il est probable qu'ils augmenteront encore une fois que l'accord de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE) en cours de négociation entrera en vigueur. La signature d'un APIE renforcerait les possibilités d'investissement en procurant une sécurité et une prévisibilité accrues au cadre juridique relatif à l'investissement étranger.

Bien que la part de l'Inde dans l'ensemble des investissements étrangers directs (IDE) cumulatifs au Canada demeure faible — représentant seulement 0,4 % de l'IDE total au Canada en 2006 — l'allègement des restrictions applicables aux investissements indiens à l'étranger adopté récemment par le gouvernement indien ouvre la possibilité d'un accroissement de ceux-ci au Canada. L'ouverture au Canada de plusieurs centres de mise au point de logiciels par des entreprises indiennes de technologie de l'information et l'investissement au pays de banques indiennes témoignent de l'attrait du Canada comme destination d'investissement.

Dans l'autre sens, le total de l'investissement direct cumulé du Canada en Inde s'est chiffré à 327 millions de dollars en 2006. L'investissement direct canadien à l'étranger en Inde est limité entre autres par les restrictions à l'égard de la propriété étrangère dans des secteurs clés où le Canada est un chef de file international, notamment le secteur bancaire. En ce qui touche les services financiers en général, l'Inde a fait savoir qu'elle envisage des libéralisations qui seraient bien accueillies par les institutions financières canadiennes. La libéralisation récente des restrictions à l'égard de l'investissement étranger adoptée par l'Inde et sa bonne performance économique ouvrent des débouchés importants pour les investisseurs canadiens, notamment dans des secteurs comme l'infrastructure, les technologies de l'information, les sciences de la vie et les ressources naturelles.

La relation commerciale du Canada avec l'Inde s'est améliorée grâce à divers mécanismes : la signature d'un accord de coopération dans le domaine de la science et de la technologie, la négociation d'un APIE et la résolution d'un certain nombre de questions liées aux règles sanitaires et phytosanitaires. En 2006, le Canada et l'Inde ont également signé des protocoles d'entente sur la biotechnologie; un dans le domaine de la recherche et un autre touchant l'agriculture. De plus, le Canada et l'Inde ont conclu un protocole d'entente sur la protection des végétaux et ont convenu de prolonger l'entente provisoire sur l'importation de légumineuses pour une autre année. L'Inde a également consenti à des améliorations à l'accès temporaire en ce qui touche le blé et a accepté les certificats du Canada pour l'exportation de bois d'œuvre de pin et de chevaux.

## République de Corée

La Corée se classe déjà parmi les 12 plus importants pays commerçants sur le plan mondial. Elle est un investisseur de premier plan en Chine et joue un rôle important dans les chaînes d'approvisionnement en Asie du Nord. Elle est le septième partenaire commercial en importance du Canada au chapitre des marchandises et notre troisième partenaire en Asie. En 2006, le commerce bilatéral a atteint 9 milliards de dollars. Les exportations vers la Corée ont augmenté et ont atteint 3,3 milliards, et les importations en provenance de ce pays se chiffrent à 5,8 milliards. La Corée est un partenaire important pour le Canada en ce qui a trait à l'acquisition d'innovations et à la technologie appliquée fondée sur le savoir.

Les négociations sur un accord de libre-échange Canada-Corée ont été lancées en juillet 2005. Elles constituent une occasion importante de régler des irritants importants auxquels sont confrontés les exportateurs canadiens qui tentent d'accéder au marché coréen. La signature d'un accord commercial bilatéral permettrait d'obtenir des avantages commerciaux importants pour bon nombre de secteurs de l'économie canadienne et serait également bénéfique pour les consommateurs canadiens. Elle permettrait aux sociétés canadiennes de s'insérer dans les chaînes de valeur des sociétés coréennes, de vendre des matières premières et des produits et technologies clés et d'utiliser la Corée comme base stratégique pour établir un centre d'exportation et de fabrication dans le nord-est de l'Asie.

Un certain nombre de problèmes d'accès ont une influence négative sur les exportations canadiennes à destination de la Corée, dont l'un des plus importants concerne l'interdiction complète des importations de bœuf canadien.

## Japon

L'économie japonaise, qui demeure la deuxième économie mondiale, a connu sa plus longue période de croissance soutenue en termes réels en plusieurs décennies. En décembre 2006, le Secrétaire de l'OMC a rapporté que le Japon avait réalisé des progrès dans le domaine de la finance et des entreprises, en particulier dans la cession des prêts non productifs, la décision de privatiser la poste japonaise, le renforcement de la politique sur la concurrence et la déréglementation des secteurs de l'énergie, des services financiers et des services juridiques.

Le Japon est le plus important marché d'exportation du Canada en Asie et le troisième en importance des marchés d'exportation toutes catégories confondues, après les États-Unis et le Royaume-Uni. Les points saillants de cette relation commerciale sont les suivants :

- En 2006, la valeur des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Japon s'est élevée à quelque 22,6 milliards de dollars, avec des exportations totalisant 10,8 milliards (une augmentation de 2,8 % par rapport à 2005) et des importations de 11,9 milliards (une hausse de 5,9 % par rapport à 2005).
- Les exportations canadiennes de services se sont établies à 1,6 milliard de dollars, et les importations à 3,2 milliards de dollars.

Le Cadre économique Canada-Japon, lancé en novembre 2005, a joué un rôle important dans la résolution des problèmes d'accès aux marchés qui intéressaient le Canada. Une étude conjointe des avantages et des coûts de la promotion et de la libéralisation du commerce et de l'investissement bilatéraux constitue un élément clé du cadre. L'étude conjointe a atteint un stade avancé, et les deux pays s'emploient à la mener à son terme.

La collaboration entre le Canada et le Japon établie grâce au Cadre économique a permis d'obtenir plusieurs résultats positifs. Mentionnons :

- un protocole d'entente signé en mai 2005 afin de dégager des secteurs de coopération dans nos efforts de promotion de l'investissement;
- un accord de coopération sur les activités anticoncurrentielles qui est entré en vigueur le 6 octobre 2005;
- un accord de sécurité sociale, signé par les deux parties en février 2006, dont on prévoit l'entrée en vigueur à la fin de 2007;
- une entente en juillet 2006 (négociée par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Santé Canada et la commission de la sécurité alimentaire du Japon) afin de mettre au point un cadre informel de coopération en matière de sécurité des aliments;
- les négociations Canada-Japon sur les services aériens, tenues en janvier 2007, qui ont débouché sur des droits accrus pour les transporteurs canadiens et des améliorations importantes dans les dispositions sur la capacité et les droits connexes.

En 2007, le Canada s'emploiera à améliorer l'accès aux marchés pour ses exportateurs en continuant de

- chercher à ouvrir l'accès à ce marché pour tous les produits du bœuf considérés comme admissibles à l'exportation, conformément aux normes fondées sur les connaissances scientifiques de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE);
- demander une réduction des droits applicables aux huiles végétales (en particulier celle de canola), aux aliments transformés, à la viande rouge, au poisson, aux produits forestiers (bois d'œuvre d'épicéa, de pin et de sapin, contreplaqué de résineux, bois en placage stratifié, panneaux à copeaux orientés et poutres lamellées), les métaux non ferreux et les chaussures de cuir. Le Canada tentera d'obtenir la réduction maximale négociable de ces tarifs dans les négociations de l'OMC;
- presser le Japon d'éliminer certains obstacles techniques et réglementaires. Ces obstacles incluent la réglementation et les normes qui dérogent aux normes internationales (p. ex. les équivalences entre essences de bois et les pratiques concernant l'utilisation de données cliniques étrangères dans l'approbation de produits pharmaceutiques et d'appareils médicaux); nous suivons également de près les réformes des services financiers et d'assurance, y compris la privatisation de la poste japonaise, afin de s'assurer que l'accès au marché des entreprises canadiennes est conforme aux obligations du Japon aux termes de l'OMC.

## Taïpei chinois (Taïwan)

Le Taïpei chinois continue de prendre de l'importance en tant qu'importateur régional. Il exporte à grande échelle vers la Chine et l'Asie du Sud-Est et constitue une importante source d'investissement. Ces facteurs ont fourni un puissant élan pour le commerce et la libéralisation du marché, bien que des pressions intérieures continuent de s'exercer en faveur du protectionnisme et de l'opacité des prises de décisions, surtout en ce qui a trait à certains produits agricoles et agroalimentaires.

Le Taïpei chinois a entrepris des réformes et des mesures de libéralisation importantes afin d'harmoniser son régime économique et commercial avec le cadre de l'OMC. Au registre des résultats remarquables citons, conformément à ses obligations en vertu du principe de

non-discrimination de l'OMC, l'élimination de l'accès préférentiel accordé auparavant aux fournisseurs des États-Unis dans un certain nombre de secteurs de produits.

En 2006, les exportations canadiennes de produits vers le Taïpei chinois ont totalisé 1,4 milliard de dollars, et les importations se sont chiffrées à 3,9 milliards.

### **Association des Nations de l'Asie du Sud-Est**

Les pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) (Birmanie, Brunei Darussalam, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam) constituent, en tant que groupe, un important partenaire pour le Canada sur le plan du commerce et de l'investissement. Le commerce bilatéral de produits en 2006 a atteint plus de 12 milliards de dollars. Le Canada a conclu des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger avec la Thaïlande et les Philippines, et tiendra des entretiens préliminaires avec l'Indonésie et le Vietnam au milieu de 2007. L'année 2007 marque le 30<sup>e</sup> anniversaire des relations entre le Canada et l'ANASE, et le Canada continue d'entreprendre des initiatives pour relancer ses activités avec cette dernière. Les débouchés commerciaux sont de plus en plus nombreux à mesure que la stabilité politique, la croissance économique et la libéralisation du commerce s'installent dans la région. Les pays de l'ANASE continueront de jouer un rôle important dans les chaînes de valeur mondiales.

### **Singapour**

Compte tenu de son développement économique avancé et de sa stabilité politique, Singapour offre des possibilités aux sociétés canadiennes, non seulement à l'intérieur de ses frontières mais aussi en tant que porte d'entrée des marchés asiatiques. Conscient qu'il est important d'améliorer les relations de commerce et d'investissement, le gouvernement du Canada négocie un accord de libre-échange avec Singapour. Un accord accroîtrait non seulement la visibilité du Canada à Singapour mais faciliterait aussi le commerce de biens et de services et améliorerait la capacité du Canada de participer aux chaînes de valeur mondiales.

En 2006, le commerce bilatéral entre les deux pays a totalisé 1,7 milliard de dollars, et Singapour s'est classé au troisième rang des destinations de l'investissement canadien en Asie, après le Japon et Hong Kong. De plus, Singapour est un chef de file mondial de la recherche-développement et offre une excellente protection de la propriété intellectuelle. Il existe des débouchés pour les entreprises canadiennes dans des secteurs tels que les technologies de l'information et des communications, l'aérospatiale et la défense, les sciences de la vie et la biotechnologie, l'agroalimentaire et l'environnement.

### **Vietnam**

En 2006, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Vietnam ont atteint 864 millions de dollars. L'économie vietnamienne affiche une croissance rapide grâce à l'adoption de réformes propices aux affaires. Un signe de progrès a été son adhésion à l'OMC en janvier 2007, dont il est devenu le 150<sup>e</sup> membre. De plus, le Canada et le Vietnam ont eu des entretiens préliminaires en 2007, ciblant ainsi le lancement de négociations officielles sur un APIE. Un certain nombre de secteurs vietnamiens affichent une croissance rapide dans lesquels des entreprises canadiennes se montrent concurrentielles, dont les mines, l'énergie, les technologies de l'information et des communications (TIC) et l'agroalimentaire. Des débouchés commerciaux vont continuer de s'ouvrir pour les entreprises canadiennes alors que le Vietnam devient une plaque tournante stratégique pour le commerce et l'investissement dans la région.



## 6. Ouverture sur l'Europe

### Union européenne

L'Union européenne (UE) est maintenant le marché unique le plus important au monde. En janvier 2007, elle a accueilli deux nouveaux membres dans ses rangs, la Bulgarie et la Roumanie, portant le nombre d'États membres à 27 et sa population à 493 millions de personnes.

Pris globalement, les 27 États membres de l'UE constituent le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis, sa deuxième source d'investissement direct étranger et la deuxième en importance des destinations de l'investissement direct canadien à l'étranger. Pour le Canada, l'UE est aussi la deuxième source de nouvelles technologies ainsi qu'un partenaire clé dans le domaine de la science et de la technologie.

Les points saillants des relations entre le Canada et l'UE en 2006 sont les suivants :

- L'UE européenne importe environ 35 % des produits exportés par le Canada (à l'exception de ceux destinés aux États-Unis).
- Les exportations canadiennes de marchandises ont totalisé 33,6 milliards de dollars (une hausse de 16,2 % par rapport au niveau de 2005), et les importations se sont établies à 42 milliards.
- Les exportations canadiennes à destination de l'UE sont diversifiées et comportent une part importante de produits à valeur ajoutée en plus des produits basés sur les ressources et des produits de base. Les machines et le matériel de transport, les produits chimiques et pharmaceutiques, les combustibles minéraux et les diamants sont parmi les produits qui dominent nos échanges de marchandises.
- Le commerce de services est important : le Canada a exporté 12,4 milliards de dollars en services commerciaux, de transport et de voyages à destination de l'UE en 2006, soit 4,8 % de plus qu'en 2005, tandis que les importations en provenance de l'UE ont totalisé 13,8 milliards de dollars.

- Les principaux secteurs en croissance qui intéressent le Canada sont notamment les technologies de l'information, les télécommunications, l'aérospatiale et la défense, les technologies énergétiques et les produits et services environnementaux.

L'UE est aussi la deuxième source de nouvelles technologies, ce qui aide le Canada à développer son économie axée sur le savoir. L'UE produit plus du tiers des publications scientifiques dans le monde et quelque 20 % des brevets. Elle constitue le principal producteur de technologie de l'OCDE. La collaboration en sciences et technologie est facilitée par des accords intergouvernementaux ainsi qu'entre des institutions et entreprises canadiennes et européennes, actives dans ce secteur.

Le vaste marché de l'UE présente d'importants débouchés commerciaux pour le Canada, mais certaines difficultés demeurent. Parmi celles-ci, on retrouve des restrictions par certains États membres portant sur les fusions et les acquisitions, les distorsions du marché dans le secteur de l'agriculture, l'harmonisation incomplète des règlements pour un marché unique ainsi que certaines interdictions et restrictions sur les importations imposées par l'UE pour des considérations de santé, d'environnement et de protection du consommateur.

Les négociations d'un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement (ARCI) ont débuté en mai 2005. Cet accord, qui a été conçu pour compléter l'accès accru aux marchés obtenu par l'entremise de l'OMC, porte sur des questions commerciales autres que les droits de douane, tels que l'investissement, la facilitation du commerce, la coopération en matière de réglementation et les services, de même que les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

En mai 2006, le Canada et l'UE ont conjointement décidé que, étant donné l'étroite corrélation avec les pourparlers de l'OMC, il serait préférable de suspendre les négociations de l'ARCI jusqu'à ce que les résultats des négociations du Cycle de Doha de l'OMC soient connus. Dans l'intervalle, le Canada et l'UE poursuivent leur démarche bilatérale pour trouver d'autres manières

de renforcer leurs relations en matière de commerce et d'investissement. Ainsi, les pourparlers sur la coopération en matière de réglementation, une priorité du Canada dans les négociations de l'ARCI, se sont poursuivis.

### **Association européenne de libre-échange**

Les liens commerciaux que le Canada entretient avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse) continuent de se renforcer. Les États de l'AELE comptent parmi les marchés les plus riches, les plus innovateurs et les plus évolués au monde et offrent des débouchés attrayants pour les exportateurs canadiens concurrentiels. Si les pays de l'AELE étaient pris comme une entité unique, ce groupe se classerait au huitième rang des destinations des exportations de marchandises du Canada. En 2006, le commerce bilatéral de marchandises avec l'AELE a atteint 10,8 milliards de dollars alors qu'en 2005, les stocks bilatéraux d'investissement se situaient aux alentours de 22,2 milliards de dollars.

Les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec les États de l'AELE ont été lancées le 9 octobre 1998. La dernière séance de négociations a été tenue du 15 au 18 janvier 2007, à Genève. Des progrès significatifs ont été enregistrés des deux côtés. Un accord avec les pays de l'AELE constituerait le premier traité de libre-échange transatlantique du Canada et fournirait une plateforme stratégique pour le resserrement des liens commerciaux avec l'Europe. Il permettrait de concrétiser les avantages concurrentiels du Canada sur ces marchés européens dynamiques et le mettrait sur le même pied que ses concurrents qui ont déjà signé des traités de libre-échange avec l'AELE, dont le Chili, la Corée, le Mexique et l'UE.

## 7. Ouverture sur l'Amérique latine et les Caraïbes

Les relations du Canada avec les économies émergentes d'Amérique latine et des Caraïbes demeurent fortes et continuent de se resserrer. En 2006, les exportations canadiennes de marchandises vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint une valeur de 5,8 milliards de dollars, soit une baisse de 31,5 % par rapport au chiffre record enregistré en 2005, soit 8,4 milliards de dollars. Les exportations canadiennes vers les pays de cette région se composent de divers produits de base (40 %), de produits semi-finis et de produits finis (60 %)<sup>2</sup>, y compris des produits de pointe (60%).

### Mercosur, Brésil et Venezuela

#### *Mercosur*

Le Canada et le Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) souhaitent renforcer leurs liens en matière de commerce et d'investissement. Ils continuent d'étudier les outils et les instruments stratégiques les plus adaptés à la réalisation de cet objectif. Le commerce bilatéral entre le Canada et le bloc du Mercosur a totalisé 5,6 milliards de dollars en 2006. Les exportations canadiennes de marchandises à destination du Mercosur se sont établies à 1,6 milliards de dollars, et les importations à 4 milliards.

#### *Brésil*

Le Brésil, une économie stable qui affiche une croissance rapide, constitue une véritable centrale économique en tous points. Le Fonds monétaire international le classe au 11<sup>e</sup> rang des grandes économies mondiales. Son économie très diversifiée et industrialisée est la plus importante d'Amérique latine. Il dispose de grandes réserves de ressources naturelles et est un chef de file mondial de l'agro-industrie.

Le Brésil représente presque 80 % de l'économie du Mercosur, ce qui en fait le membre et le dirigeant le plus influent du bloc. Le PIB du Brésil est le plus important d'Amérique du Sud (1 211 milliards de dollars en 2006), et on s'attend à ce que sa croissance économique annuelle adopte une moyenne de 3,5 % jusqu'en 2010.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Pourcentages basés sur des analyses préliminaires.

<sup>3</sup> Selon le rapport de Goldman Sachs, *Global Economic Paper*, n<sup>o</sup> 99, octobre 2003.

En 2006, les exportations de marchandises du Canada à destination du Brésil ont atteint 1,3 milliard de dollars tandis que les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à 4,7 milliards de dollars, ce qui fait du Brésil notre deuxième partenaire commercial en Amérique latine après le Mexique.

#### *Venezuela*

Le 9 décembre 2005, le Mercosur a lancé le processus d'adhésion du Venezuela (négociations en cours). Le Venezuela a fait part de son intention de se retirer de la Communauté andine le 22 avril 2006; il continuera toutefois de bénéficier de certains avantages du programme de libéralisation de la sous-région pendant les cinq années qui suivront son retrait.

En 2006, les exportations du Canada vers le Venezuela se sont élevées à 788,6 millions de dollars et le commerce bilatéral, à 2 milliards de dollars. En 2004, les exportations canadiennes de services à destination du Venezuela se sont chiffrées à 182 millions de dollars. L'une des priorités du Canada en ce qui touche ce pays consistera à poursuivre les démarches visant à éliminer le système d'attribution discrétionnaire des licences d'importation. En effet, le manque de transparence dans l'attribution des licences d'importation pour certains produits alimentaires, dont les pommes de terre et le porc, demeure un important obstacle au commerce. Le Canada a signé un APIE et une convention de double imposition avec le Venezuela, lesquels sont en vigueur respectivement depuis 1998 et 2005.

#### *Chili*

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), la pierre angulaire de nos importantes relations bilatérales avec le Chili, fêtera son 10<sup>e</sup> anniversaire en 2007. Le commerce bilatéral de marchandises est passé de 718 millions de dollars, en 1997, à 2,3 milliards, en 2006, et cette même année, les exportations canadiennes de marchandises se sont chiffrées à 472,9 millions.

L'économie chilienne est l'une des plus ouvertes et des plus stables d'Amérique latine et de nombreuses sociétés canadiennes le considèrent comme une porte d'entrée sur les marchés régionaux et voisins. Les négociations relatives à un volet sur les marchés publics pour l'ALECC ont été conclues, et des pourparlers de nature similaire sur les règles de discipline touchant les services financiers progressent à un bon rythme.

### Communauté andine

Des représentants du Canada et des pays de la Communauté andine se sont rencontrés en décembre 2006 pour étudier la possibilité de négocier un accord de libre-échange. Les discussions se sont avérées fructueuses et ont permis un franc échange d'opinions sur tout un éventail de questions qui pourront être soulevées dans de futures négociations sur le libre-échange. En 2007, le Canada prévoit être en mesure de lancer les négociations avec les pays andins intéressés et prêts à y participer.

La signature d'un accord de libre-échange avec la Communauté andine contribuerait à assurer l'égalité des chances et à ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux pour les exportateurs, les fournisseurs de services et les investisseurs canadiens, en particulier dans le contexte de la signature récente de traités de libre-échange États-Unis-Colombie et États-Unis-Pérou conclus récemment. Lorsqu'ils seront mis en œuvre, ces accords donneront aux exportateurs américains un accès immédiat, en franchise de droits, au marché de plus de 80 % des produits de consommation et des produits industriels, y compris ceux de nombreux secteurs d'intérêt pour le Canada (p. ex. le blé, les légumineuses, le bœuf de haute qualité, les produits alimentaires transformés).

La signature d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Communauté andine permettrait aussi au Canada de se rapprocher de ses objectifs de politique étrangère dans la région et de promouvoir le développement au moyen de l'intégration économique. Les consultations menées auprès d'intervenants canadiens en 2002-2003 ont démontré qu'ils appuyaient largement un accord de libre-échange entre le Canada et la Communauté andine.

En plus des travaux sur un accord de libre-échange, la priorité du Canada pour les pays de la Communauté andine en 2007 sera de poursuivre les représentations

pour la reprise des exportations de bœuf, de bovins et de volaille en provenance du Canada. Le Canada continuera aussi de tenter d'obtenir l'accès au marché des pays de la région andine aux termes de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) à l'OMC. Durant les quatre dernières années, la Colombie a entrepris un train de réformes majeures afin d'élaborer un cadre législatif concurrentiel et un régime d'investissement ainsi que d'instaurer un bon climat d'affaires. La Colombie diminue aussi l'intervention du gouvernement dans l'économie et elle incite le secteur privé à jouer un plus grand rôle, surtout dans les secteurs du pétrole et du gaz et des mines. De même, l'intervention du gouvernement péruvien dans l'économie du pays a été minimale et comportait une insistance particulière sur l'attrait des investissements dans le secteur de l'agriculture des hautes terres. La transition qui a suivi les élections présidentielles de 2006 a été harmonieuse et on prévoit que l'économie du Pérou, qui est stable et ouverte, bénéficiera d'une croissance vigoureuse dans les années à venir.

En 2006, le commerce bilatéral de marchandises avec les pays de la Communauté andine (Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou) s'est chiffré à 3,9 milliards de dollars. Le volume d'investissement direct canadien dans les pays de la Communauté andine s'est établi à 3,5 milliards de dollars en 2006.

### Amérique centrale et Caraïbes

En 2006, les exportations canadiennes vers la région de l'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica et Panama) ont atteint 442,8 millions de dollars, et les échanges bilatéraux se sont élevés à plus de 1,3 milliard de dollars. Le Guatemala a les plus larges assises économiques et la plus importante économie en Amérique centrale : en 2006, le Guatemala a importé près de 42 % des exportations canadiennes destinées à cette région. La croissance économique du Panama, fondée sur les services, a augmenté de 8 % en 2006, et les négociations de libre-échange avec les États-Unis sont terminées; il reste à attendre l'approbation du Congrès.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR), entré en vigueur le 1er novembre 2002, donne aux deux pays un avantage concurrentiel sur les concurrents étrangers dans leur marché respectif. Le Canada bénéficie depuis plus de quatre ans d'un accès en franchise de droits pour plus de 94 % de ses

exportations de produits agricoles et agroalimentaires et pour 67 % des exportations de marchandises en général à destination du Costa Rica. De 2002 à 2006, les échanges bilatéraux de marchandises ont augmenté de 41,1 %, passant de 324 millions à 457 millions de dollars. L'ALECCR prévoit l'élimination progressive et asymétrique des tarifs douaniers, montrant ainsi qu'il est possible de tenir compte des différences quant au niveau de développement et à la taille des partenaires du libre-échange.

Afin de resserrer nos liens en matière de commerce et d'investissement, le Canada demeure résolu à conclure un accord de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (le C4) : El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces pays, ainsi que la République dominicaine et le Costa Rica, ont conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis en 2005 (États-Unis – CAFTA – République dominicaine). La mise en œuvre de cet accord est terminée dans tous les pays sauf au Costa Rica. Le gouvernement du Canada étudie de près les difficultés auxquelles les entreprises canadiennes sont confrontées en matière de compétitivité sur ces marchés établis et continue de travailler à assurer l'égalité des chances.

Les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM) sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la République dominicaine, la Grenade, la Guyana, Haïti, la Jamaïque, Montserrat (territoire britannique d'outre-mer), Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname et Trinité-et-Tobago. En 2006, les exportations canadiennes de marchandises vers la CARICOM ont totalisé 669 millions de dollars, et le commerce bilatéral s'est établi à 1,8 milliard de dollars.

La politique étrangère canadienne repose depuis longtemps sur la relation spéciale qui unit le Canada et les pays des Caraïbes qui font partie du Commonwealth. Cette relation découle de nos liens commerciaux et de notre appartenance commune au Commonwealth et à d'autres institutions démocratiques. En reconnaissance de cette relation spéciale, le Canada a accordé en 1986 l'accès en franchise de droits à son marché pour la plupart des produits en provenance des 18 pays et territoires des Caraïbes faisant partie du Commonwealth, dans le cadre de l'Arrangement de commerce préférentiel Caraïbes-Canada (CARIBCAN). En 2006, il a demandé

et obtenu une prorogation de cinq ans de l'exonération de l'OMC nécessaire à ce tarif préférentiel. Le Canada appuie l'objectif de libre-échange avec la CARICOM, dont les membres sont presque les mêmes que les bénéficiaires du CARIBCAN. Les entretiens préliminaires visant à concrétiser cette initiative ont été productifs, et le Canada espère être en mesure d'entreprendre les négociations en 2007.

Cuba est le plus important marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes. En 2006, Cuba a importé des produits canadiens pour un montant de 629 millions de dollars. Bien que le milieu des affaires de Cuba soit complexe, il renferme de nombreuses possibilités pour les entreprises canadiennes. Le gouvernement du Canada continue de s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines et n'est pas en faveur de l'embargo contre Cuba. En 1985, le Canada a adopté la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères* pour empêcher des États étrangers de prendre des mesures qui empiètent sur la souveraineté du Canada et qui nuisent à son commerce international.

La République dominicaine est le quatrième marché d'exportation de marchandises du Canada dans la région des Caraïbes; c'est aussi l'un des marchés d'importation et l'une des zones franches manufacturières qui enregistrent la croissance la plus rapide. En 2006, les exportations de marchandises canadiennes vers la République dominicaine ont totalisé 163 millions de dollars (en hausse de 12,4 % par rapport à 2005). Afin d'approfondir cette relation commerciale, le Canada soutient l'objectif de libre-échange avec la République dominicaine. Les récents entretiens préliminaires entre gouvernements ont été fructueux tandis que les consultations avec des intervenants canadiens ont montré qu'ils appuyaient largement un accord de libre-échange entre le Canada et la République dominicaine. Le Canada espère être en mesure de lancer les négociations en 2007.

## 8. Ouverture sur d'autres marchés importants

### Australie

Les relations commerciales entre le Canada et l'Australie sont bénéfiques et ne présentent guère de difficultés. Les deux pays collaborent étroitement au sein de l'APEC, de l'ANASE, du Groupe de Cairns (exportations de produits agricoles) et de l'OMC. Certaines mesures non tarifaires australiennes continuent d'avoir une incidence sur l'accès au marché des produits et services canadiens. Ces mesures incluent les normes en matière de politiques et les pratiques relatives aux marchés publics. En 2006, l'Australie a cessé d'exiger que les importations canadiennes de porc subissent des tests de dépistage du carbadox.

En 2006, les exportations canadiennes de marchandises à destination de l'Australie se sont élevées à 1,83 milliard de dollars, tandis que nos importations se sont établies à 1,59 milliard. Les principales exportations du Canada à destination de l'Australie incluent les machines, les machines électriques, les avions, le porc et le minerai de fer. Nous importons d'Australie surtout de l'aluminium et de l'uranium, du vin, des machines et de la viande.

### Nouvelle-Zélande

Le Canada et la Nouvelle-Zélande entretiennent des relations commerciales étroites et relativement harmonieuses. Les deux pays collaborent étroitement au sein de l'APEC, de l'ANASE, du Groupe de Cairns et de l'OMC. Les deux pays continuent de travailler de concert à la réalisation de résultats concrets dans les négociations commerciales multilatérales.

En 2006, les exportations canadiennes vers la Nouvelle-Zélande se sont chiffrées à 383,9 millions de dollars et les importations canadiennes en provenance de ce pays, à 492,9 millions. Les principales exportations du Canada à destination de la Nouvelle Zélande incluent les avions, les machines électriques, les machines, les engrais et le porc. De la Nouvelle-Zélande, le Canada importe surtout de la viande, des produits laitiers, de la caséine et ses dérivés, des machines agricoles et du vin.

### Russie

La croissance économique de la Russie continue d'être alimentée par les prix élevés du pétrole, du gaz et des autres produits de base, ce qui a à son tour stimulé la demande intérieure et engendré une expansion du marché de l'investissement et des importations. De plus, selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les réserves de devises de la Russie dépassent maintenant les 300 millions de dollars américains.

En 2005, les exportations canadiennes à destination de la Russie se sont accrues de 36 % en 2005 et de 54 % en 2006, atteignant 870 millions de dollars. Les machines destinées aux secteurs du pétrole, des mines et de la foresterie ainsi que les produits alimentaires ont dominé les exportations. Les fournisseurs canadiens de services professionnels, dont les services de génie et d'architecture, sont également très actifs en Russie.

Plusieurs grandes entreprises canadiennes ont réagi aux possibilités d'investissement améliorées en faisant des investissements stratégiques en Russie, en particulier dans les secteurs des transports et des ressources. Elles recourent à des structures juridiques et d'exploitation appropriées afin de répondre aux préoccupations relatives à la gouvernance d'entreprise, à la corruption, au respect du droit de propriété, aux problèmes de réglementation et à la bureaucratie excessive.

En décembre 2005, le Canada a conclu des négociations commerciales bilatérales avec la Russie dans le cadre de l'accession de ce pays à l'OMC. Bien que la Russie ait conclu avec succès la plus grande partie des négociations bilatérales avec certains membres de l'OMC, elle n'a pas encore terminé le processus des groupes de travail multilatéraux de l'OMC. Le rythme et l'intensité de la participation de la Russie à ces travaux détermineront en grande partie le moment de son accession à l'OMC. L'accession de la Russie à l'OMC contribuera grandement à la transition de la Russie vers une économie de marché.

## Kazakhstan

En 2006, le PIB du Kazakhstan s'est accru de 10,6 %, principalement sous l'impulsion de la hausse des prix des produits du pétrole, mais aussi de la croissance de la consommation intérieure. En 2006, les exportations canadiennes vers le Kazakhstan ont augmenté de 5,1 %, leur valeur étant passée à 122 millions de dollars. Les exportations canadiennes à destination du Kazakhstan sont composées principalement de machines agricoles, de débusqueuses, de matériel de forage et de creusage et de certaines machines industrielles. Le stock d'investissement canadien au Kazakhstan a été évalué à 1,461 milliard de dollars en 2005 par Statistique Canada. Ce niveau a reculé en 2006, principalement en raison de la vente d'un certain nombre de grandes sociétés pétrolières et gazières canadiennes. Les intérêts commerciaux et économiques canadiens qui demeurent dans le pays incluent des investissements dans l'exploration et la production d'uranium, les mines et la production d'or et de métaux non ferreux ainsi que l'exploration et la production d'hydrocarbures.

Le Canada participe activement aux négociations bilatérales en vue de l'accession du Kazakhstan à l'OMC. Le Canada a pour objectifs de faire en sorte que le Kazakhstan respecte pleinement ses obligations dans le cadre de l'OMC et d'obtenir un accès au marché plus important, plus sûr et plus prévisible pour les produits et services canadiens.

## Ukraine

Les données préliminaires permettent de croire que l'économie ukrainienne a connu une expansion de 7 % en 2006. La poursuite des réformes économiques graduelles, l'expansion du marché intérieur, la proximité avec l'UE élargie, les faibles salaires et l'accession à l'OMC à brève échéance ont amené un renouvellement récent de l'investissement occidental dans les secteurs de l'immobilier, des banques, de la construction, de l'entreposage, des produits chimiques et des métaux, de la transformation des aliments et de l'énergie. On prévoit que la hausse des prix intérieurs de l'énergie freinera la croissance dans certains secteurs mais qu'elle stimulera par contre à moyen terme les investissements dans la conservation de l'énergie.

La valeur des exportations canadiennes de marchandises vers l'Ukraine s'est accrue de 44,2 % en 2005 et de 29,8 % en 2006, passant à 106,3 millions de dollars. Ces exportations étaient surtout composées de poisson, de produits pharmaceutiques et de pièces de machines industrielles. Le pays offre encore d'importants débouchés pour les produits et services canadiens dans les secteurs de l'agriculture, du pétrole et du gaz, de la construction et des technologies de l'information et des communications.

Le processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC va bon train. Toutefois, le pays doit encore régler certaines questions multilatérales, conclure des accords bilatéraux avec les pays qui restent et adopter les lois relatives à l'accession à l'OMC. Cette accession prochaine, la privatisation transparente continue des grandes sociétés d'État et le nouvel investissement étranger qui en découle devraient donner une forte impulsion à l'économie ukrainienne.

## Afrique subsaharienne

Le commerce de marchandises entre le Canada et l'Afrique subsaharienne a beaucoup augmenté au fil du temps. Le commerce bilatéral de marchandises en 2006 s'est élevé à environ 4,6 milliards de dollars; les exportations se chiffrent à 1,6 milliard et les importations, à 3 milliards. Les exportations de marchandises vers l'Afrique subsaharienne en 2006 incluent de nombreuses catégories de produits à valeur ajoutée. Parmi les principales exportations, on peut citer les machines mécaniques (236 millions) et les machines électriques (95 millions), les céréales (233 millions), les aéronefs et les pièces (208 millions), les textiles (119 millions), les véhicules (147 millions), le papier et le carton (46 millions), les instruments optiques et médicaux (46 millions), la viande (39 millions) et les produits pharmaceutiques (32 millions).

Le Canada obtient bon nombre de contrats de services pour réaliser des travaux en Afrique subsaharienne. À titre d'exemple, les sociétés canadiennes mènent avec succès des projets de la Banque mondiale et de la Banque africaine de développement, allant de la prestation de services de génie et de construction à la foresterie en passant par la géomatique, les services aériens, les services d'éducation et d'autres encore.

Il est difficile de donner une répartition par pays de l'investissement direct canadien en Afrique subsaharienne parce que, sauf dans le cas de sept pays, Statistique Canada ne produit que des données globales pour la région. En 2005, cet organisme a fait état d'environ 2,5 milliards d'investissement direct canadien en Afrique subsaharienne.

Les rapports annuels des entreprises canadiennes présentes dans la région constituent un autre moyen de déterminer les niveaux d'investissement. Cette méthode suggère qu'en 2004 l'IDC dans la région a atteint 1,3 milliard de dollars pour les sociétés d'exploration pétrolière et gazière et 5,9 milliards pour les sociétés d'exploration minière et d'extraction. De plus, les estimations de Ressources naturelles Canada indiquent qu'étant donné la demande accrue de produits de base émanant d'économies émergentes comme la Chine, l'Inde et le Brésil, les nouveaux investissements canadiens dans le seul secteur des mines pourraient dépasser 14,1 milliards de dollars.

Dans bien des pays d'Afrique, l'industrie minière est la principale forme de présence du Canada, lequel constitue la plus importante source d'investissements étrangers non africains dans le secteur minier du continent. L'investissement axé sur les ressources est le moteur du volet à valeur ajoutée des comptes du commerce des marchandises et des services. Une bonne partie des technologies d'exploration et de production ainsi que du savoir-faire en génie-conseil qu'emploient les responsables de ces projets proviennent du Canada.

### Moyen-Orient et Afrique du Nord

La région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord compte une population de plus de 300 millions de personnes. Ses réserves connues de pétrole classique et de gaz naturel prouvées représentent respectivement environ 56 % et 27 % des réserves mondiales. Le commerce bilatéral de marchandises avec la région a atteint 13,8 milliards de dollars en 2006, soit une augmentation de 16 % comparativement à 2005. Les exportations de marchandises en 2006 se sont chiffrées à 3,7 milliards de dollars, une augmentation de 14 % en un an.

Le Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCG) — Arabie saoudite, Émirats arabes unis (EAU), Koweït, Qatar, Oman et Bahreïn — représente le regroupement le plus prospère de la région du MOAN

et comprend notre premier marché d'exportation (Émirats arabes unis) ainsi que le second (Arabie saoudite). Le PIB per capita du CCG occupe le troisième rang en importance, toutes régions confondues, affiche une forte croissance du PIB et dispose de près de 50 % des réserves mondiales prouvées de pétrole. Avec une population croissante de 36 millions d'habitants et un PIB s'élevant à 536 milliards de dollars américains, la région représente la 17<sup>e</sup> plus importante économie au monde. Elle possède plus de 3 trillions de dollars en liquidités disponibles. L'essor économique des cinq dernières années a permis de doubler la taille de l'économie régionale. Le CCG met davantage l'accent sur la diversification économique afin de réduire la dépendance aux ressources pétrolières. Un essor sans précédent dans les projets de construction et d'infrastructures procure des occasions d'affaires importantes pour le Canada.

Un autre regroupement important en Afrique du Nord — connu collectivement comme le Maghreb — comprend la Mauritanie, le Maroc, l'Algérie, la Tunisie et la Lybie. Avec une population de 85 millions d'habitants, un PIB de 218 milliards de dollars américains, des prévisions de croissance de 5,8 %, des importations se chiffrant à 78 milliards de dollars américains, la région offre également de grandes possibilités pour le Canada. L'Algérie et la Lybie sont deux pays exportateurs de pétrole et de gaz et profitent actuellement d'une croissance prodigieuse de leurs revenus, ce qui leur permettra d'investir massivement dans leur développement. Le total des importations canadiennes en provenance du Maghreb ont continué d'augmenter en 2006 et ont consisté principalement en pétrole brut d'Algérie. L'Algérie a été la deuxième source d'importations de pétrole brut du Canada en 2006, avec des importations évaluées à près de 5 milliards de dollars. En 2006, le Maroc a été le deuxième en importance des marchés d'exportation du blé dur canadien, et l'Algérie s'est située au quatrième rang. Avec la Tunisie, ces pays ont compté pour un peu plus de 25 % des exportations totales de blé dur.

Grâce en grande partie à la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI), le commerce bilatéral a atteint un montant record de plus de 1,3 milliard de dollars en 2006 (445,7 millions de dollars en exportations vers Israël, 872,6 millions de dollars en importations de ce pays). Depuis son établissement



en 1994 et son renouvellement en mars 2006, la Fondation pour la recherche et le développement industriels Canada-Israël (FRDICI) est devenue un véhicule clé pour l'accroissement de la coopération industrielle bilatérale et infranationale et des partenariats d'affaires à la fine pointe de l'innovation.

En dépit de la détérioration du contexte économique et commercial, les exportations canadiennes en Iran ont augmenté, passant de 274,3 millions de dollars en 2005 à 309 millions de dollars en 2006 — particulièrement en raison de l'augmentation des ventes de blé et d'autres produits agroalimentaires. Poursuivant la politique d'engagement limité du Canada avec l'Iran, le Canada a mis en application des mesures de contrôle rigoureux sur les projets d'envois de produits névralgiques pour un certain temps. En février, le Canada a adopté une réglementation visant à appliquer les sanctions économiques de l'ONU contre l'Iran. À la lumière de ces mesures, de même que des requêtes des États-Unis demandant aux entreprises de ne pas vendre en Iran, l'intérêt pour l'Iran en tant que marché d'exportation et destination d'investissement à l'étranger s'est amoindri.

## 9. Investissement

Les entreprises canadiennes vont continuer de se heurter à des obstacles, dont l'interdiction d'investir, la restriction de l'étendue des activités commerciales, les critères de rendement, l'obligation d'obtenir l'autorisation d'investir et les conditions de résidence. Les différents accords conclus par le Canada en matière d'investissement sont donc importants pour les entreprises canadiennes parce qu'ils assurent à ces dernières des conditions d'investissement à l'étranger qui sont prévisibles. Les règles internationales n'empêchent pas le Canada de réglementer dans l'intérêt public, étant donné que les investisseurs étrangers doivent respecter les lois et les règlements (sur la santé, le travail ou l'environnement, par exemple) au même titre que les investisseurs canadiens. Il en est de même pour les entreprises canadiennes présentes en sol étranger.

### *Accords d'investissements bilatéraux*

Depuis 1989, le Canada a conclu 23 accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements étrangers. Ces accords offrent aux entreprises canadiennes la garantie que les règles régissant leurs investissements resteront conformes aux normes d'équité et de prévisibilité établies. Une liste complète des APIE conclus par le Canada figure à [www.international.gc.ca/tna-nac/fipa\\_list-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/fipa_list-fr.asp). En 2006, le Canada a signé un APIE avec le Pérou. Il mène aussi des négociations sur un APIE avec la Chine, l'Inde et la Jordanie et a des entretiens préliminaires avec le Vietnam, l'Indonésie et le Koweït.

### *Autres initiatives régionales et bilatérales*

Les chapitres qui portent sur l'investissement sont un élément important de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC). Le chapitre sur l'investissement de l'ALENA est le fondement des dispositions en la matière de l'ALECC et de la plupart des APIE conclus par le Canada. De plus, l'investissement est l'un des thèmes des négociations de libre-échange du Canada avec la Corée, Singapour et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (le C4) : El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Pour plus

d'information sur les accords de libre-échange du Canada et les négociations, veuillez consulter [www.international.gc.ca/tna-nac/reg-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/reg-fr.asp).

Enfin, le Canada participe aux discussions sur l'investissement dans le cadre régional du Forum de coopération économique Asie-Pacifique. Les économies de l'APEC s'emploient à libéraliser leurs régimes d'investissement par des plans d'action individuels facultatifs. Le plan du Canada peut être consulté sur le site Web à [www.apec-iap.org/](http://www.apec-iap.org/) (en anglais seulement).

### *Responsabilité sociale des entreprises*

Le gouvernement du Canada attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable, tant au pays qu'à l'étranger. À cette fin, il les encourage fortement à observer des normes de responsabilité sociale, comme les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales. Les Principes directeurs de l'OCDE sont un cadre de normes volontaires approuvées par les gouvernements, qui décrivent ce qui constitue une ligne de conduite responsable en affaires. Ils contiennent des recommandations sur des questions telles que la protection de l'environnement, les normes de base à suivre en matière de main-d'œuvre, la lutte contre la corruption et le respect des droits de la personne. Les Principes directeurs s'appliquent aux entreprises multinationales établies au Canada et aux entreprises canadiennes ayant des activités à l'étranger. La conformité à ces principes directeurs est particulièrement importante dans les pays où la structure de gouvernance est faible.

En juin 2005, le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI) a déposé le rapport intitulé *L'Exploitation minière dans les pays en développement – La Responsabilité sociale des entreprises*. En réponse à ce rapport, le gouvernement du Canada a tenu quatre tables rondes nationales entre juin et novembre 2006 sur le thème de la responsabilité sociale des entreprises et du secteur canadien de l'extraction dans les pays en développement. Les tables rondes, qui ont eu lieu à Vancouver, Toronto, Calgary et

Montréal, ont analysé des manières de s'assurer que les entreprises canadiennes du secteur de l'extraction qui exercent des activités dans les pays en développement respectent ou dépassent les principales normes internationales et pratiques exemplaires de responsabilité sociale des entreprises. Pour plus d'information sur ces tables rondes, veuillez consulter [http://geo.international.gc.ca/cip-pic/current\\_discussions/csr-roundtables-fr.asp](http://geo.international.gc.ca/cip-pic/current_discussions/csr-roundtables-fr.asp).

Le Canada a établi un Point de contact national afin de travailler en collaboration avec les entreprises et les autres intervenants en vue de les sensibiliser aux Principes directeurs de l'OCDE et de les aider à régler certaines questions. D'autres renseignements sont disponibles sur le site Web du Point de contact national du Canada ([www.ncp-pcn.gc.ca](http://www.ncp-pcn.gc.ca)) ou à la section « La responsabilité sociale des entreprises » du site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ([www.international.gc.ca/tna-nac/DS/csr-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna-nac/DS/csr-fr.asp)).

Une étape importante dans la promotion canadienne de la responsabilité sociale des entreprises a été l'annonce officielle, en février 2007, du soutien du gouvernement à l'Initiative de transparence des industries extractives (ITIE), une coalition des gouvernements, des industries, des investisseurs, et des organisations internationales et des organisations non gouvernementales. L'ITIE favorise l'amélioration de la gouvernance dans les pays riches en ressources au moyen de la vérification et de la publication complète des paiements des entreprises et des revenus des gouvernements provenant du pétrole, du gaz et des industries minières. Pour une description détaillée du programme, veuillez consulter le site Web à [www.eitransparency.org](http://www.eitransparency.org).

## Science, technologie et innovation

L'innovation ne porte pas sur la science et la technologie (S-T), mais sur la manière de mener la S-T au marché. Elle facilite l'accès aux meilleures technologies mondiales et permet de maintenir la compétitivité du Canada sur les marchés mondiaux. L'établissement de liens solides dans le domaine de la S-T aide également à relier les entreprises canadiennes novatrices aux idées, aux talents et aux technologies qui existent dans le monde — ce qui est essentiel pour s'assurer que les entreprises nationales ont accès à la recherche de pointe — ainsi qu'à rehausser la compétitivité et la productivité du Canada et, en bout de ligne, à améliorer la qualité de vie des Canadiens.

La capacité d'innovation globale du Canada repose sur deux principaux piliers : adopter de la technologie et commercialiser la recherche-développement (R-D). Afin d'accroître notre rendement à ces deux chapitres, nous devons construire des réseaux internationaux de S-T efficaces et axés sur les résultats dans les domaines qui présentent une importance stratégique pour le Canada. Ces réseaux peuvent améliorer le rendement du Canada en S-T en :

- créant des équipes d'innovation (grâce à une restructuration du réseau des délégués commerciaux); en coordonnant des actions mondiales afin de relier la capacité de S-T canadienne aux acteurs internationaux et aux possibilités de marché (p. ex. grâce au Partenariat stratégique Canada-Californie axé sur l'innovation) et en positionnant le Canada comme un partenaire international de valeur dans le domaine de la S-T;
- favorisant l'accès à la S-T mondiale (en soutenant la collaboration internationale en R-D et en utilisant des équipes d'innovation efficaces pour sensibiliser les producteurs de savoir canadiens dans les entreprises et les universités aux nouvelles possibilités internationales de technologies de pointe ainsi qu'aux possibilités émergentes et leur permettre d'en tirer profit);
- optimisant la performance en innovation et les résultats de la commercialisation (en aidant les sociétés canadiennes innovatrices à croître sur le plan international afin que leurs nouveaux produits, procédés et services connaissent du succès sur les marchés internationaux).

Affaires étrangères et Commerce international Canada dispose aussi de certains outils pour améliorer le rendement du Canada en matière de R-D internationale. Par exemple, le Programme Horizon le monde en science et technologie soutient des projets conçus pour mettre en contact des chercheurs canadiens et des acteurs clés étrangers afin de favoriser le développement des possibilités connues de partenariats de collaboration. Mentionnons aussi le Programme de partenariats internationaux en science et technologie. Ce programme quinquennal de 20 millions de dollars vise à accroître le nombre de projets de recherche bilatérale ayant de bonnes possibilités de commercialisation entre le Canada et des partenaires tels qu'Israël, l'Inde, la Chine et, éventuellement, le Brésil.

Notre réseau mondial d'agents de S-T est à la recherche de partenaires d'affaires en R-D sur le marché mondial. Le soutien à l'expansion des affaires et aux collaborations internationales en R-D de la part des missions du Canada à l'étranger et des bureaux régionaux au Canada aidera à accroître les forces canadiennes en R-D en mettant en contact les entreprises et les scientifiques canadiens et les possibilités de technologie de calibre mondial de même que les partenaires de recherche clés à l'échelle internationale.

Pour plus de renseignements sur le programme du Ministère dans le domaine de la science et de la technologie, veuillez visiter [www.infoexport.gc.ca/science](http://www.infoexport.gc.ca/science).

## 10. Glossaire

**ACCESSION** : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral. Les négociations avec les membres établis de l'OMC, par exemple, déterminent les engagements que doit prendre un pays non membre en matière de concessions (libéralisation du commerce) ou d'autres obligations particulières avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'adhésion à l'OMC. (Accession)

**ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI)** : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane sur les produits de technologies de l'information commerciale et des télécommunications. (ITA : Information Technology Agreement)

**AEE** : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. Sa composition a changé en raison de l'adhésion de nouveaux membres et de l'accession de certains pays à l'Union européenne. Elle est actuellement composée de quatre membres : Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse. (EFTA : European Free Trade Association)

**ALE** : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. (FTA : Free Trade Agreement)

**ALECC** : Accord de libre-échange Canada-Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. (CCFTA : Canada-Chile Free Trade Agreement)

**ALECCR** : Accord de libre-échange Canada-Costa Rica, entré en vigueur le 1er novembre 2002. (CCRFTA : Canada-Costa Rica Free Trade Agreement)

**ALECI** : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. (CIFTA : Canada-Israel Free Trade Agreement)

**ALENA** : Accord de libre-échange nord-américain, visant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur le 1er janvier 1994. (NAFTA: North American Free Trade Agreement)

**ANTIDUMPING** : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (Anti-dumping)

**APEC** : Coopération économique Asie-Pacifique, composée de 21 pays côtiers du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont constitués des pays suivants : Australie, Brunei, Canada, Chili, Chine, États-Unis, Hong Kong (Chine), Indonésie, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, République de Corée, Russie, Singapour, Taïpei chinois (Taïwan), Thaïlande et Vietnam. (APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation)

**CA4 (Groupe des quatre de l'Amérique centrale)** : Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua. Ces pays en tant que groupe, mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. (CA4 - Central America Four)

**CONTINGENT** : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et a ainsi tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. (Quota)

**GATT** : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, l'accord multilatéral supervisant le système commercial mondial ainsi que l'accord international régissant le commerce des biens (GATT de 1947). Il a ensuite été remplacé en janvier 1995 par la nouvelle institution appelée l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Le GATT de 1994 (l'accord) qui a été modifié et comprend les nouveaux accords de l'OMC, continue de régir le commerce des marchandises. D'autres accords de l'OMC visent, par exemple, le commerce des services. Tous les accords qui s'appliquent à tous les membres de l'OMC, y compris le GATT, sont des éléments de l'Accord de l'OMC (1994). (GATT : General Agreement on Tariffs and Trade)

**GROUPE DE CAIRNS** : Coalition de 19 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui coopèrent dans le contexte de négociations commerciales multilatérales. (Cairns Group)

**INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED)** : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de celle-ci. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (FDI : Foreign Direct Investment)

**LIBÉRALISATION** : Réductions unilatérales, bilatérales ou multilatérales des droits de douane et/ou élimination d'autres mesures qui limitent le commerce international. (Liberalization)

**NPF** : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT de 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre leurs partenaires commerciaux; tout traitement spécial accordé à un membre doit l'être aussi aux autres. Cette clause s'applique au commerce de marchandises et de services ainsi qu'à la propriété intellectuelle, quoique dans chaque domaine, le principe est appliqué un peu différemment. (MFN : Most-favoured-nation treatment)

#### **OBSTACLES (MESURES) NON TARIFAIRES :**

Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation et les pratiques discriminatoires dans l'attribution des marchés publics. Ces mesures sont devenues des obstacles au commerce relativement plus visibles au fur et à mesure que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. (Non-tariff barriers)

**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. (OECD : Organisation for Economic Cooperation and Development)

**OMC** : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1<sup>er</sup> janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle constitue la base du système commercial international. (WTO : World Trade Organization)

**PIB** : Produit intérieur brut. Valeur totale des biens et des services produits par un pays. (GDP : Gross domestic product)

**PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT** : Programme de négociations de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Doha, au Qatar, en novembre 2001. (Doha Development Agenda)

**PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE** : Expression collective utilisée pour désigner notamment de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits ou des films; la propriété intellectuelle est protégée, entre autres, par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. (Intellectual Property)

**RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS** : Dispositions institutionnelles d'un accord commercial qui prévoient le moyen de régler les divergences de vues entre les parties. (Dispute settlement)

**RÈGLES D'ORIGINE** : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'une marchandise à un accès préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine de celle-ci pour diverses raisons. Une décision quant à l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre et ne sont pas toutes établies dans le même but. (Rules of Origin)

**SUBVENTION** : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en argent) ou indirecte (p. ex. crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental). (Subsidy)

**TARIF DOUANIER** : Taxe imposée sur des marchandises importées. Il peut s'agir d'une taxe ad valorem (pourcentage de la valeur) ou calculée selon un mode particulier (p. ex. 5 \$ par tranche de 100 kg). Les tarifs douaniers donnent un avantage financier à des marchandises similaires produites localement et constituent des recettes pour les gouvernements. (Tariff)

**TRANSPARENCE** : Accessibilité et clarté des lois et des règlements. (Transparency)

**ZLEA** : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord de libre-échange entre les 34 pays démocratiques de l'hémisphère occidental. Le processus de la zone de libre-échange des Amériques a été conçu à Miami en 1994 et les négociations ont été lancées à Santiago, au Chili, en 1998. (FTAA : Free Trade Area of the Americas)

## 11. Liste des acronymes

<b>ADPIC (Accord sur les)</b>	Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce	<b>GATT</b>	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
<b>AELE</b>	Association européenne de libre-échange	<b>IDCE</b>	Investissement direct canadien à l'étranger
<b>AGCS</b>	Accord général sur le commerce des services	<b>IED</b>	Investissement étranger direct
<b>ALE</b>	Accord de libre-échange	<b>ITAR</b>	International Trade in Arms Regulations (règlement américain sur le commerce international des armes)
<b>ALECC</b>	Accord de libre-échange Canada-Chili	<b>IVHO</b>	Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental
<b>ALECCR</b>	Accord de libre-échange Canada-Costa Rica	<b>Mercosur</b>	Marché commun du Cône sud
<b>ALECI</b>	Accord de libre-échange Canada-Israël	<b>MOAN</b>	Moyen-Orient et Afrique du Nord
<b>ALENA</b>	Accord de libre-échange nord-américain	<b>OCDE</b>	Organisation de coopération et de développement économiques
<b>AMP</b>	Accord sur les marchés publics de l'OMC	<b>OIE</b>	Organisation mondiale de la santé animale
<b>ANASE</b>	Association des Nations de l'Asie du Sud Est	<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>APEC</b>	(Forum de) Coopération économique Asie-Pacifique	<b>PCM</b>	Partenariat Canada-Mexique
<b>APPIE</b>	Accord de promotion et de protection des investissements étrangers	<b>PE</b>	Protocole d'entente
<b>ARCI</b>	Accord de renforcement du commerce et de l'investissement	<b>PIB</b>	Produit intérieur brut
<b>CA4</b>	Groupe des quatre de l'Amérique centrale	<b>PMA</b>	Pays les moins avancés
<b>CARIBCAN</b>	Accord de libre-échange Canada-Caraïbes	<b>PSP</b>	Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité
<b>CARICOM</b>	Communauté des Caraïbes	<b>R-D</b>	Recherche-développement
<b>CCG</b>	Conseil de coopération des États arabes du Golfe (anciennement appelé Conseil de coopération du Golfe)	<b>RSE</b>	Responsabilité sociale des entreprises
<b>CLE</b>	Commission du libre-échange	<b>S-T</b>	Sciences et technologie
<b>DPI</b>	Droits de propriété intellectuelle	<b>TIC</b>	Technologies de l'information et des communications
<b>EAU</b>	Émirats arabes unis	<b>UE</b>	Union européenne
<b>ESB</b>	Encéphalopathie spongiforme bovine	<b>ZLEA</b>	Zone de libre-échange des Amériques
<b>États-Unis – CAFTA – République dominicaine</b>	Accord de libre-échange entre les États-Unis, le Costa Rica, la République dominicaine, le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua		